ÇERÇEVE

YIL: 31 SAYI: 97 TEMMUZ-AĞUSTOS 2021 | 2 AYLIK İŞ DÜNYASI ve GÜNCEL EKONOMİ DERGİSİ | ISSN - 1303 - 7501 | musiad.org.tr

KATILIM SİGORTACILIĞI

Tekafül Sisteminin Bilinirliğinin ve Farkındalığının Artırılması Gerekiyor



Türk Markaları TURQUALITY ile
Globalde Rekabete Hazırlanıyor!

Günümüz Dünyasında
Kadınsız Bir İş Dünyası Ülkeleri Geriye Götürür

İSLAM TOPRAKLARI

Yer Aldığı Şehrin Ekonomisine
Katkı Sunacak Proje:
KARAVANPARK

DOSYA

Avrupa Yeşil Mutabakatının
Türkiye - AB Ekonomik ve Ticari İlişkileri Perspektifinden Değerlendirmesi

Ali Gökhan ER **Doğru Matematik Doğru Öngörü**

Ünsal SÖZBİR **BÜYÜK BİR POTANSİYEL AÇIĞA ÇIKARILMAYI BEKLİYOR**


MÜSİAD'a özel ürünlerle
Bereket'li Kulüp
ayrıcalıkları
KONUT
KASKO
BES
İŞYERİ
KOBİ
www.bereketlikulup.com.tr
/bereketlikulup
/ bereketsigorta
444 58 59
MÜSİAD
BEREKET TEKAFUL


ŞİMDİ
ZAİM TEKNOPARK, ÖDÜLLÜ TEKNOLOJİ TAKIMLARI ve ROBOTİK TEKNOLOJİ PROJELERİ İLE...
İZÜ
ZAMANI
THE IMPACT RANKING
2021'de İki Kategoride Dünyanın En İyi 200 Üniversitesi Arasında
3G CambridgeIFA
"2020 İyi Yönetişim, Sürdürülebilirlik ve Yeşil Kampüs" Ödülü
GREEN METRIC
2019 Sıralamasında Dünyanın En İyi 500 Üniversitesi Arasında
İYİ BİR EĞİTİM SÖZÜ
İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi
444 97 98
www.izu.edu.tr
/zaimuniv

stk makina
FOR THE WORLD



ANAHTAR TESLİM SÜT İŞLEME FABRİKALARI KURUYORUZ

WE ESTABLISH COMPLETE TURNKEY DAIRY PLANTS

Anahtar Teslim
Süt işleme
Fabrikaları kuruyoruz

STK Makina olarak ürünlerimize güveniyoruz. O nedenle müşterilerimize sadece ürünü teslim edene kadar değil, ürün tesliminden sonra da her türlü konuda destek vermekteyiz. Bunun garantisini sizlere sunuyoruz.

Profesyonel Ekip
Kaliteli Ekipman

Süt ve gıda makinaları montaj ve bakımında da STK Makina siz değerli müşterilerine en iyi hizmeti sunmak için çalışmaktadır. Her türlü ürün montaj ve bakımında bizden destek alabilirsiniz.

Geniş
Müşteri Portföyü

Ülkemizin birçok yerine fabrikalar kurmuş olan firmamız, 70'i aşkın ülkeye de ihracat yapmıştır. STK MAKİNA müşteri ihtiyacını en iyi şekilde belirleyip, en doğru çözümü bulmada uzmandır. Müşteri memnuniyeti ve kaliteli hizmet önceliğimizdir.

Gıda sektörüne ve özellikle de süt ve mamulleri üretimine yönelik **ekipman üretimi, tedariki** ve **anahtar teslimi süt işleme tesisi kurulmasında**, öncü olan STK MAKİNA'nın temelleri, 1981 yılında atılmıştır. Tecrübesiyle bugüne kadar Türkiye dahil 5 kıtada müşterilerine en iyi hizmeti sunmaktadır.

www.**stkmakina**.com

stk makina
FOR THE WORLD

WE ESTABLISH COMPLETE TURNKEY DAIRY PLANTS



KAŞAR PROSES TANKI

Kaşar Proses tankında süt ısıtılarak mayalama sıcaklığına kadar çıkartılır ve bu tankta mayalanır, teleme haline gelen süt daha sonra tank içerisindeki özel karıştırıcılar sayesinde kesilir.

3000, 4000, 5000, 6000, 8000 LT / 10.000 ve 11.000 LT



SÜT SOĞUTMA TANKI

STK MAKİNA da 250 lt' den 6000 lt'ye kadar kapasitede üretilen 2 sağımlık soğutma tankları sağılmış sütü 35°C'den 4°C'ye, 32°C çevre şartında 3 saatin altında soğutma imkânı sağlamaktadır.

500, 1000, 1500, 2000, 2500, 3000, 4000, 5000, 6000 LT

Cip yıkama sistemli, Tartımlı



PASTÖRİZASYON ÜNİTESİ

Sütün içerisinde bulunan patojen bakterilerin bu besinlerin fiziksel ve biyokimyasal unsurlarını (vitaminler ve diyastazlar) mümkün mertebe bozmadan sütü ısıtarak yok edilmesi işlemini yapan plakalı ısı eşanjörleri ile ısıtma ve soğutma yapan otomatik sitemlere pastörizatör denir.

1000, 3000, 5000, 10000 LT/H



HOMOJENİZATÖR

Homojenizatörler gıda ürünlerindeki partikülleri (parçacıkları; yağ ve proteinler) parçalamak ve homojenize etmek üzere tasarlanmıştır. En çok kullanım alanı süt, krema ve yoğurt işletmeleridir.

Homojenizasyon uygulaması ürünlerin tüketim özelliklerini iyileştirmekte, ürün kalitesini düzeltmekte, çıkan ürün miktarını ve raf ömrünü artırmaktadır.

1500-10000 LT/H


WOME'un Eşsiz Doğası
SİZİ ÇAĞIRIYOR!
Lüksün Wome Halini Ailenizle Baş Başa Keşfetmeniz için
Tatil, Doğa, Deniz ve Huzur Sizi Bekliyor!
MÜSİAD Üyelerine Özel Avantajlı Fiyatlar
444 8 330 | wome.com.tr | womedeluxe
WOME DELUXE

ÇERÇEVE

İçindekiler

Yıl: 31 Sayı: 97 TEMMUZ-AĞUSTOS 2021

BU SAYI



















ÇERÇEVE

MÜSİAD Adına Sahibi Genel Başkan
Abdurrahman KAAN

Medya ve Kültür Ekonomileri Komitesinden Sorumlu Üst Kurul Başkanı
Av. Kerim ALTINTAŞ

Medya ve Kültür Ekonomileri Komitesi Başkanı
Fatih UYSAN

Genel Yayın Yönetmeni
İbrahim ÇUKUR

Yayın Koordinatörü
Muhammet Furkan GÜMÜŞ

Yapım
MİTO / MÜSİAD İletişim ve Tanıtım Ofisi
cerceve@musiad.org.tr

Yayın Ekibi
Rıdvan Kadir YEŞİL
Neslihan ÖZDEMİR DALMIŞ
İsmail Okan UKAV
Ömer BEKTAŞ
Ahmet Emre KÜME

Reklam Planlama
Fetullah GÜNDOĞAN
fetullah.gundogan@musiad.org.tr

TEMMUZ 2021

Yayın Türü 2 Aylık, Yerel, Süreli Yayın

Baskı / Cilt
Matsis Matbaa Baskı Çözümleri
www.matsisprint.com

MÜSİAD Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
Ataköy 7-8-9-10 Mah. E5 Yanyol Cad. No.4 Çobançeşme, Bakırköy / İSTANBUL
T: +90 212 395 00 00 - 444 0 893 F: +90 212 395 00 01
www.musiad.org.tr

MÜSİAD Başkan'dan



Kıymetli Okurlarımız,

Hepinizi en kalbi duygularımla şahsım ve tüm MÜSİAD Ailesi adına muhabbetle selamlıyorum.

MÜSİAD'ımızın faaliyetleri başta olmak üzere Türkiye'nin ve dünyanın öne çıkan ekonomik, sosyal, toplumsal gündemini paylaştığımız bir mecra olarak Çerçeve Dergisi'nin 97'nci sayısını okurlarımızla buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Çerçeve dergimizin yeni sayısında sizlere yine zengin bir içerik sunuyoruz. Kapak konumuzu, "Katılım Sigortacılığı" olarak belirledik. Konuyu; katılım bankacılığı kapsamında değerlendirilen bu sigortacılık türünün, aslında büyük bir boşluğu doldurmaya talip olduğu, dolayısıyla sektörde kapladığı mevcut alanın çok ötesinde taşıdığı potansiyeli ortaya koyabilmemizin önemi üzerinden ele aldık.

Avrupa Birliği'nin uygulamaya koyduğu "Avrupa Yeşil Mutabakatı"nı ise dosya konumuz olarak işledik. Dosya kapsamında, alanında yetkin isimler, mutabakat çerçevesinde Türkiye'nin üzerine düşen görevleri ve bu çerçevede, yeni dünya düzeninde Türkiye'nin alacağı konumu değerlendirdi.

MÜSİAD olarak, ülkemizi gelecekte ilk on ekonomi arasında görmek ve Türkiye'nin yüksek potansiyelini ortaya koyduğu bir gelecekte yaşayabilmek, en büyük hayalimiz. İş insanları olarak attığımız her adımın, engel tanımaksızın çalışarak bu hedefe odaklanmamızın en büyük motivasyonu budur.

Dergimizin bu sayısında siz değerli okuyucularımız için hazırladığımız zengin içeriği, severek okumanızı diler, sevgi ve saygılarımı sunarım.

MÜSİAD Genel Başkanı
Abdurrahman Kaan

MÜSİAD

Sunuş

Değerli Okurlarımız,

MÜSİAD olarak üyelerimiz başta olmak üzere iş ve ekonomi dünyasının istifadesine sunduğumuz ve alanında yetkin isimlerin görüşleri ile zenginleştirdiğimiz içeriklerle oluşturduğumuz Çerçeve Dergimizin 97'nci sayısıyla sizlerle birlikteyiz.

Dergimizin bu sayısında kapak konusunu, "Katılım Sigortacılığı" olarak belirledik. Bu çerçevede, sektöre ilişkin ürün ve hizmetlerin, katılım bankacılığı içerisindeki payını ve taşıdığı potansiyeli inceledik.

Yeni sayımızın dosya konusu ise "Avrupa Yeşil Mutabakatı" oldu. Dosya içeriğinde, mutabakat kapsamında ülkemizin atacağı adımlar ve mutabakatın çıkış amacına temel hazırlayan, yeni dünya düzeni ve yeniden şekillenen uluslararası ticarette ülkelerin kendilerini nasıl konumlandıracağı üzerine detaylı analizlere yer verdik.

Dergimizin bir diğer içeriğinde ise, Genel Başkanımız Sayın Abdurrahman Kaan ile Covid-19 pandemisinin tüm dünyayı ekonomik ve sosyal olarak etkisi altına almasının ardından, içinde bulunduğumuz yılın ilk aylarından itibaren başlayan aşılamanın, söz konusu etkiyi ortadan kaldırabilme noktasındaki etkinliğine ve Türkiye'nin yeni dünya düzenindeki yerine ilişkin detaylı bir röportaj gerçekleştirdik.

Tüm bu içeriklerin yanı sıra, her sayımızda olduğu gibi bu dergimizde de MÜSİAD'ımızın, ülkemiz ekonomisine daha fazla katkı sunmak adına gerçekleştirmiş olduğu proje ve organizasyonlara da yer verdik.

Sizlere iyi okumalar diliyor, zengin içerikli gelecek sayılarımızda yeniden buluşmayı temenni ediyorum; hoşça kalın.

İbrahim ÇUKUR
MÜSİAD Genel Sektereri

Kanal İstanbul Sazlıdere Köprüsü'nün Temeli Atıldı

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın katıldığı törenle Kanal İstanbul Sazlıdere Köprüsü'nün temeli atıldı.



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan tarafından 2011'de açıklanan ve kamuoyunda **'mega proje'** olarak bilinen Kanal İstanbul projesinde, bugün ilk köprünün inşasına başlandı.

Cumhurbaşkanı Erdoğan ve beraberindeki heyet, Sazlıdere Köprüsü'nün temelini atacak butona bastı ve Kanal İstanbul projesi fiilen hayata geçirildi.

Ana açıklığı 440 metre uzunluğundaki köprünün, sağ ve solda yer alan 210 metrelik yan açıklıklarıyla uzunluğu 860 metreye ulaşırken, yaklaşım viyadükleriyle toplam uzunluğu 1618 metre olacak.

Eğik askı halat miktarı 136 ve ankraj miktarı 272 olarak hesaplanan köprü, trafiğe 2x4 şeritli hizmet edecek.

Mega Proje Kanal İstanbul'un Startı Verildi

Köprünün platform genişliği ise 46 metre olacak. Gergin eğik askılı köprünün kuleleri, 196 metre yüksekliğe çıkacak.

Kuzey Marmara Otoyolu Kesim-8 kapsamında kanalla kesişen gergin eğik askılı köprünün kulelerinin, daimond şeklindeki tasarlanması sayesinde kule temelleri bir noktada toplanarak kanalla en az etkileşimi sağlanacak.

Kuleler, plan boyutları ve cidar kalınlıkları değişken kutu kesitli iki adet betonarme ayakla teşkil edilecek.

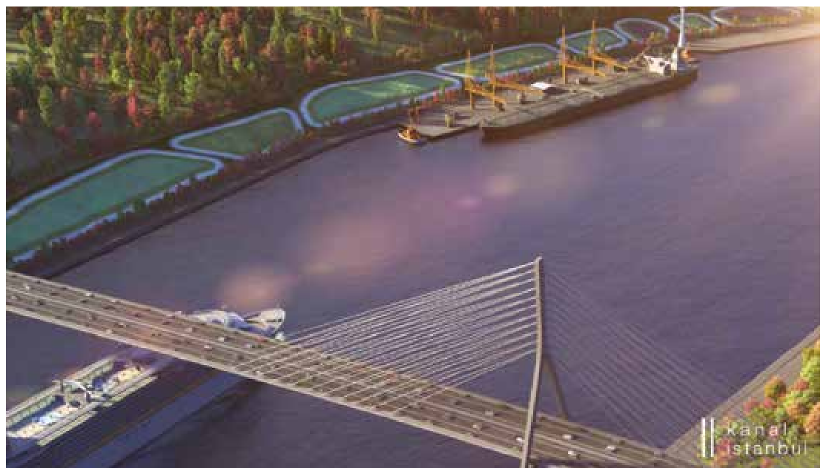
Bu ayaklar, tabliye seviyesinde ve tepede enine kirişler vasıtasıyla birbirlerine bağlanacak.

Kanal İstanbul'un Madde Madde Proje ve Hedef Aşamaları

Asrın Projesi olarak tarihe geçen ve bugün temeli atılan Kanal İstanbul Projesi'nin madde madde detaylarında teknik özelliklerinden ekonomik getirilerine kadar her ayrıntı belirtildi.

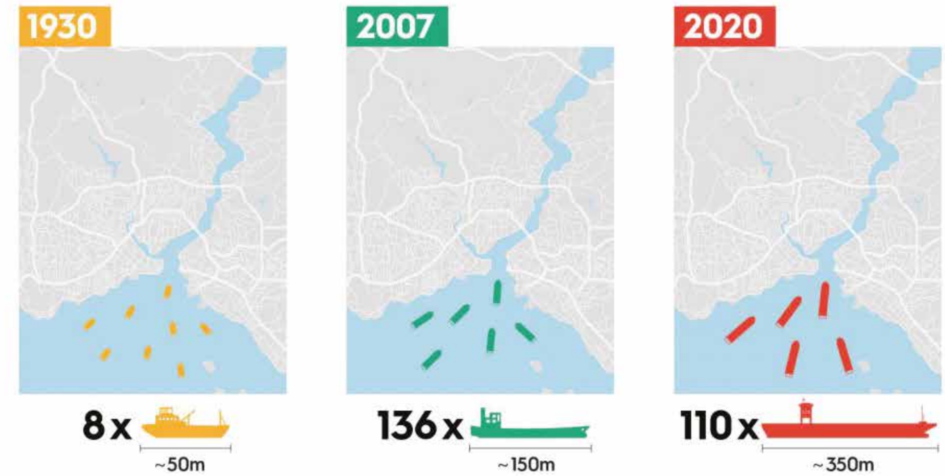
İstanbul Boğazı'ndaki gemi tonajlarının artması, gemi boyutlarının büyümesi, riskli keskin dönüşler, kuvvetli boğaz akıntısı, kent içi deniz trafiğiyle kesişen gemi trafiği ve akaryakıt gibi riskli maddelerin tehlike saçması, Kanal İstanbul Projesi'nin temellerini oluşturdu.

Kentte giderek büyüyen sorunlara karşı Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın uzmanların destekleriyle hazırladığı projede, depreme karşı dayanıklı, yatay mimarinin baz alındığı yeni yerleşim yerleri planlandı.



Artan Gemi Kapasiteleri

Yıllara göre ortalama günlük gemi geçişleri



Kanal İstanbul Projesinin Detayları

Asrın Projesi olarak tarihe geçecek olan ve yaklaşık 7 yılda tamamlanması beklenen Kanal İstanbul'un her detayı merak konusu oldu.

İstanbul Boğazı'ndaki Gemi Trafiği

Gelişen teknolojiye ve dünya ticaret ağına bağlı olarak yılda 50 binden fazla geminin geçtiği İstanbul Boğazı'nın mevcut trafiği kaldıramaması, Kanal İstanbul'un ışığını yakan en büyük problem olarak ortaya çıkıyor.

Geçiş Güzergahında Zorunlu Planlama

Gemi geçişine yönelik Montrö Sözleşmesi'nin imzalandığı 1930'lu yıllarda Türk Boğazlarından yılda geçen gemi sayısı 3 bin civarındayken günümüzde dünya mirası kent üzerinde büyük baskı ve tehdit oluşturan etkenler, İstanbul Boğazı'na alternatif bir geçiş güzergahının planlanmasını zorunlu hale getirmektedir.

2070'lerde 86 Bine Ulaşacak

İstanbul Boğazı'nın günümüzde yaklaşık 50 bin mertebelerinde olan trafik yükünün dünya ve bölge ülkelerindeki gelişmeler dikkate alındığında 2070'li yıllarda 86 bin mertebelerine ulaşacağı tahmin edilmektedir.

Artan Deniz Ticareti

Boğaz'ın emniyetli kapasitesi **25.000/yıl**

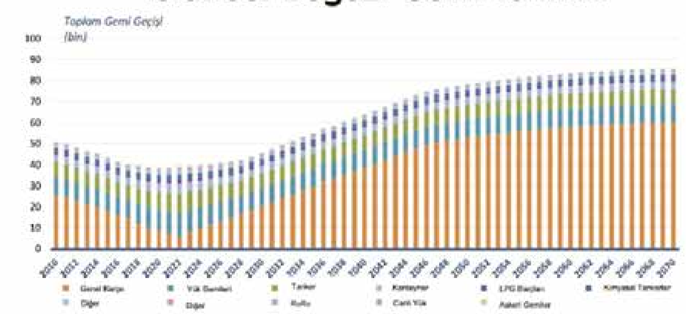
1930'larda Ortalama
3.000 Gemi

Günümüzde ortalama
43.000 Gemi

2050 Projeksiyonu
78.000

2070 Projeksiyonu
86.000

İstanbul Boğazı Gemi Tahmini



Gemilerin boyutu büyüyor. Büyük ve tehlikeli yük taşıyan gemi sayısı artıyor. Küçük gemilerin sayısı azalıyor.

Son 10 yılda:

150 metreden küçük gemi sayısı: %36,9 azaldı.
150-200 metre arasındaki gemi sayısı: %50,7 arttı.
200-250 metre arasındaki gemi sayısı: %28,1 arttı.
250 metreden uzun gemi sayısı: %8,3 arttı.

Toplam yük: %22 arttı.
Tehlikeli madde yükü: %8 arttı.

Can, Mal ve Çevre Güvenliği

Projenin hayata geçirilmesiyle; İstanbul Boğazı'ndaki aşırı baskının azaltılması, muhtemel bir deniz kazası sonrasında yaşanabilecek olayların önlenmesi ve dolayısıyla İstanbul Boğazı'nın seyir, can, mal ve çevre güvenliğinin sağlanması Türkiye için olduğu kadar Türk Boğazlarını kullanan tüm ülkeler için de büyük önem arz etmektedir.

Teknik Özellikleri

Kanal İstanbul projesi, İstanbul Baoğazı'na alternatif olarak Küçükçekmece-Durusu koridorunda planlanmıştır.

Minimum taban genişliği 275 m olarak planlanan Kanal İstanbul 20.75 m derinliğinde ve 45 km uzunluğunda inşa edilecek.

Projenin esas amacı başlıklar altında incelendiğinde 8 önemli amaç ortaya çıkıyor.

1- İstanbul Boğazı ve çevresindeki insanların can ve mal güvenliğinin sağlanması,

2- Boğazın tarihsel ve kültürel dokusunun güvenliğinin sağlanması,

3- İstanbul Boğazı'nın trafik yükünün hafifletilmesi,

4- Boğaz giriş ve çıkışındaki beklemelerin azaltılması,

5- İstanbul Boğazı'ndaki keskin gemi dönüşleri, sert akıntılar, şehir içi deniz trafiği gibi seyir zorlukları,

6- Türkiye'nin küresel ticarette daha etkin rol oynaması,

7- Uluslararası ulaştırma ve lojistik koridorlarından daha fazla pay alınması,

8- Türkiye'nin denizyolu taşımacılığındaki rolünün güçlendirilmesi.

Mühendislik Çalışmaları

Projenin mühendislik çalışmaları kapsamında etüt, proje ve danışmanlık hizmetleri işinde, dünyanın önde gelen laboratuvarlarında, ulusal ve uluslararası firmalarla çalışmalar yürütülmüştür.

Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden alanında uzman akademisyenleriyle gemi navigasyonu, su modelleri, hidrolojik modeller, dalga modelleri, iklim çalışmaları ve zemin çalışmaları yapılmış, mühendislik çalışmaları 9 madde altında toplanmıştır.

1- Mevcut Durum Tespiti

2- Güzergâhı ile Ilgili Çalışmalar

3- Belirlenen Koridorun Saha Değerlendirmesinin Yapılması

4- Seçilen Koridorun Detaylı Saha Etütlerinin ve Yapılması

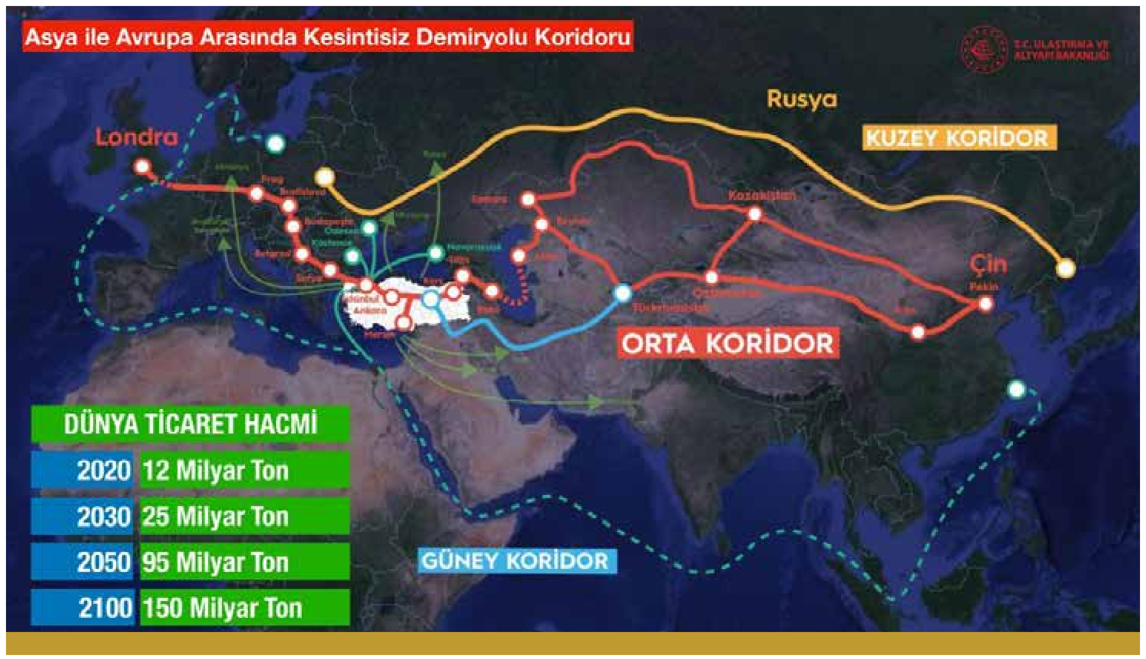
5- Işletme Senaryolarının Oluşturulması ve Uygulanacak Kanal Genişliğinin Belirlenmesi

6- Çevresel Etki Değerlendirme Modellerinin Hazırlanması

7- Kanal Ön Projeleri ve Diğer Yapılara Ait Kavramsal Projelerin Hazırlanması

8- Altyapı Deplasman Önerileri ve Kavramsal Projelerin Hazırlanması

9- Çevresel Etki Değerlendirme (ÇED) Raporu Hazırlanması



Rusya'nın En Büyük **Helal Fuarı** olan **Rusya Helal Expo** 4. kez kapılarını açmaya hazırlanıyor

Discover Events yurt içi ve yurt dışında fuar düzenleme belgesine sahip uluslararası bir fuarcılık markasıdır. Dünya genelinde bir çok fuarın milli katılım organizasyonunu gerçekleştiren marka, ayrıca her yıl, İslam Ülkeleri Standardlar ve Metroloji Enstitüsü **(SMIIC)** ve İslam Ticaretini Geliştirme Merkezi **(ICDT)** işbirliğinde, İslam İşbirliği Teşkilatı **(İİT)** ve İslam İşbirliği Teşkilatı Ekonomik ve Ticari İşbirliği Daimi Komitesi **(İSEDAK)** kararları ve yapılan işbirliği anlaşmaları çerçevesinde **İİT Helal Fuarı** ile **Dünya Helal Zirvesi**ni organize etmektedir.

En son 28 Kasım - 01 Aralık 2019 tarihleri arasında Avrasya Gösteri ve Sanat Merkezinde gerçekleştirilen 7. İİT Helal Fuarı ve 5.Dünya Helal Zirvesi, **94 ülkeden 34.865 ziyaretçi** ve uluslararası üst düzey bürokrat ağırlamıştır. İİT Helal Fuarı'na **36 farklı ülkeden 378 yerli ve yabancı firma katılımı** olmuştur. Her yıl Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Himayelerinde düzenlenmiş olan Dünya Helal Zirvesi ise **25 farklı ülke**den **67 üst düzey konuşmacı** ve **9000**'in üzerinde delegeye ev sahipliği yapmıştır.

Bu önemli etkinliğin ilk gününde Tataristan Yatırım Kalkınma Ajansı Başkanı Sn. Talia Minnulina ve Discover Events Yönetin Kurulu Başkanı Sn. Yunus Ete arasında imzalanan mutabakat ile her yıl düzenli olarak **Tataristan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Himayelerinde** gerçekleşen; **"12. Rusya-İslam Dünyası: Kazan Summit"** uluslararası ekonomi zirvesi için işbirliği karara bağlanmıştır.



Rusya'nın en büyük helal fuarı olan Rusya Helal Expo 4. kez kapılarını açmaya hazırlanıyor.

Rusya ve İİT üyesi ülkeler arasındaki ticari-ekonomik, bilimsel-teknolojik, sosyal ve kültürel ilişkileri geliştirmek için kurgulanan fuar, her yıl düzenli olarak **Tataristan Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Himayelerinde** gerçekleşen; **"12. Rusya-İslam Dünyası: Kazan Summit"** uluslararası ekonomi zirvesi içerisinde düzenlenmektedir.

Rusya ile İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) üyesi ülkelerden katılımlarla, Tataristan başkenti Kazan'da **Kazan Expo fuar alanında 28 -30 Temmuz 2021 tarihleri arasında** düzenlenen zirve ve fuar Rus ve uluslararası tedarikçiler ve alıcılar için en prestijli buluşma noktasıdır.

4.Russia Halal Expo'ya katılan firmalarımız katılım bedeli için Ticaret Bakanlığı'nın aşağıda belirtilen teşvik rakamlarından yararlanabilecektir;

Teşvik Bedeli:

- Kapasite raporu olan Makina, Kimya, Gıda, Otomotiv, Elektrik, Elektronik sektörlerinde hizmet veren firmalar için: **5.318 TL /m^2**
- Diğer sektörlerde hizmet veren firmalar için: **4.964 TL /m^2**

Katılım Bedeli: 700 €/m^2 (nakliyesiz)

Kampanyalı Katılım Bedeli: 540€/m^2

(25-28 Kasım 2021 tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenecek 8. İİT Helal Expo fuarına min. 18 m^2 katılan firmalarımız Rusya fuarına %100'e yakın teşvik desteğinden yararlanabilmektedir.)

Katılım fiyatlarına;

- Yer kirası,
- Özel stant konstrüksiyonu,
- Stand genel ve günlük temizlik hizmeti,
- Kataloğa giriş bedeli,
- Elektrik ve internet bağlantısı,
- Tarafımızdan hazırlanan firma broşüründe yer alma hizmetleri dahildir.

Türkiye Milli Katılım Organizatörü olarak sizleri fuarımıza katılımcı olmaya davet etmekten mutluluk duyarız.

KISA HABERLER

Taksim'e Yapılan Cami Kılınan Cuma Namazıyla İbadete Açıldı

İstanbul'un yeni sembollerinden Taksim'e yapılan cami, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla kılınan cuma namazıyla ibadete açıldı.

Mimarlar Şefik Birkiye ve Selim Dalaman'ın imzasını taşıyan, temeli 17 Şubat 2017'de atılan Taksim Meydanı'ndaki caminin minarelerinden öğle vakti ezan ve sela sesi yükseldi. Cuma namazı öncesi camide Kur'an-ı Kerim okundu, tekbir ve salavat getirildi.

Taksim Meydanı'nın sembollerinden biri olan camide "İslam'ın Yeryüzündeki Mührü Camiler ve Fethi İstanbul" başlıklı hutbeyi Diyanet İşleri Başkanı Ali Erbaş verdi.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Taksim Camii Açılış Programı'nda yaptığı konuşmada sözlerine, "Allah'ın selamı, rahmeti ve bereketi hepimizin üzerine olsun. Cumanızın mübarek, gönüllerinizin huzurlu, sağlığınızın yerinde olmasını Allah'tan diliyorum. Bugün bizleri burada bir araya getiren Rabb'imize hamdüsenalar ediyorum. Sudan ve diğer kardeş ülkelerden heyecanımıza ortak olmak üzere aramızda bulunan kıymetli misafirlerimize ayrıca hoş geldiniz diyorum. Sudan nire, Taksim nire. İşte buraya getiren o aşk, başka bir aşk." diyerek başladı.

İlk cuma namazını eda ettikleri Taksim Camii'nin İstanbul, ülke ve Alem-i İslam için hayırlara vesile olmasını dileyen Erdoğan, güzel eserin inşasını üstlenen Sur Yapının sahipleri Altan, Hakan, Ufuk ve Atilla Elmas başta olmak üzere, mimarından sanatçısına, işçisine kadar herkese teşekkür etti.

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığına seçildiğinde millete verdiği sözlerden birinin de bu caminin inşasını gerçekleştirmek olduğunu belirten Erdoğan, şöyle devam etti:

"Ancak 28 Şubat süreci ve sonrasındaki gelişmeler sebebiyle bu sözümüzü o dönemde yerine getiremedik. Aynı amaçla Başbakan olarak 2013 yılında tekrar harekete geçtiğimizde ise karşımızda Gezi olaylarını bulduk. Gezi olayları, o teröristlerin karşımıza dikildiği an. Milletimizin 15 Temmuz şanlı dirilişinin ardından artık hiçbir gücün bu girişiminin önüne geçemeyeceği azim ve kararlılığıyla yeniden kolları sıvadık. Elmas ailesi bize gelerek caminin inşasına talip olduklarını tekrar söylediler. Biz de bunun üzerine gereken hazırlıkları suretle tamamlayarak 2017 Haziran'ında cami inşaatına başlanabilmesini temin ettik. İşte bugün de camimizi tekbirlerle salavatlarla dualarla ibadete açtık."

Mimari Özellikleri

Proje, mimari olarak hem zemin kat hem de birinci bodrum katta İstanbul'un en yoğun arterlerinden olan İstiklal Caddesi ve Tarlabaşı Bulvarı'nı birleştiren ve bu ilişkiyi içerdiği sosyal mekanlarla besleyen, bu sayede de cami bünyesini sürekli canlı tutabilen bir yapıya sahip.

Taş ve prekast kaplama cepheleri ile titanyum çinko alaşım kaplı kubbeleri ile Taksim cami, cephelerinin tamamından giriş imkanı sunuyor. Bu sayede Taksim Meydanı, İstiklal Caddesi ve Tarlabaşı Bulvarı üçgeninde bir odak noktası oluşturabildiğine dikkati çekilen projede, mühendislik olarak camide Türkiye'de ve dünyada sayılı uygulamalardan olan Top-Down yöntemi kullanıldı.

Toplam namaz kapasitesi 4 bin kişi

Cami'nin, 2 bin 482 m² arsa alanı ve yaklaşık 16 bin metrekarelik inşaat alanına sahip olduğu da vurgulanırken, 163 araçlık kapalı otoparkıyla 2 bin 950 metrekarelik namaz kılınabilir bir alanı bulunuyor.

İbadet alanında 3 bin kişinin aynı anda namaz kılabileceği camide, dış avluda cenaze namazı kılabilecek kişi sayısı ise 2 bin 400. Kadınlar için 465 metrekarenin ayrıldığı camide, 620 kadın bir arada namaz kılabiliyor. Caminin açık ve kapalı toplam namaz kapasitesi ise 4 bin kişi.



İstanbul'un Yeni Simgesi Çamlıca Kulesi Açıldı

İstanbul'un en yüksek yapısı olan Çamlıca Kulesi, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'nun katılımıyla 29 Mayıs Cumartesi günü resmen hizmete açıldı.

369 metrelik kule uzunluğu ve deniz seviyesinden 587 metrelik yüksekliğiyle İstanbul'un en yüksek yapısı olan Çamlıca Kulesi'nin, 29 Mayıs Cumartesi günü Cumhurbaşkanı Erdoğan ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Karaismailoğlu'nun katıldığı törenle resmi olarak faaliyete geçti.

Eylül 2020 itibarıyla asıl faaliyeti yayıncılık hizmetinin verilmesine başlandığı kulede, dünyada ilk ve tek olarak 100 radyo yayını, birbirlerinin güçlerini kesmeden ve frekansları karışmadan yayın yapabiliyor.

Yayıncılık alanında sunulan altyapı hizmetleri ve çevre dostu operasyonlarla Türkiye'nin iletişim ve yayıncılık faaliyetleri dünya standartlarına taşınıp, "tek verici tesis" modeline geçilecek. Böylece dağınık haldeki vericiler birleştirilerek şehirlerdeki çevre ve görüntü kirliliği engellenecek.

Enerji tasarrufu sağlandı, çevre ve görüntü kirliliği tarihe karıştı

Çamlıca Kulesi ile Çamlıca Tepesi'nde dağınık halde bulunan onlarca anten söküldü ve tüm hizmetler tek kulede toplandı. Böylece çevre ve insan sağlığı üzerinde ciddi olumsuz etkilere sahip olan elektromanyetik ve görüntü kirliliği ortadan kaldırıldı.

Böylece, İstanbul'un siluetinin güzelleşmesine katkı sağlanırken, kulede yer alan yüksek verimli anten ve verici sistemleri sayesinde sağlanan enerji tasarrufu en üst düzeye ulaştı.

Çamlıca Kulesi ve etrafı, hediyelik eşya mağazaları, kafeteryaları, restoranları ve eşsiz manzaraya hakim seyir teraslarıyla kısa vadede ülke ekonomisine ve turizmine katkı sağlayacak bir cazibe merkezi olacak.



Kamu Arazilerindeki Turizm Tesislerinin Borçları Ertelendi

Çevre ve Şehircilik Bakanlığının hazine taşınmazları üzerinde yer alan turistik tesisler ile deniz turizmi tesislerinin borçlarına ilişkin Milli Emlak Genel Tebliği, Resmi Gazetede yayımlandı.

Buna göre Kültür ve Turizm Bakanlığından belgeli yatırımcılar ve işletmecilerden 1 Ocak 2021 ile 31 Aralık 2021 arasındaki dönemde



tahsil edilmesi gereken kira, kesin izin, kesin tahsis, irtifak hakkı, kullanma izni, yararlanma, ilave yararlanma bedelleri ve hasılat payları ile ecrimisillerin ödeme süreleri, başvuru şartı aranmaksızın 30 Kasım 2022'ye kadar ertelendi.

Araç Muayene Gecikme Bedellerine Düzenleme

Resmi Gazete'de yayımlandıktan sonra yürürlüğe giren yeni düzenlemeyle gecikilen her ay için araç muayene bedelinin yüzde 5'i olarak hesaplanan gecikme bedeli, aylık yurt içi üretici fiyat endeksi oranında yeniden belirlenecek. Yeni düzenlemeye göre, araç muayenesini 1 yıl geciktirmiş bir otomobil sahibi, 205,08 TL gecikme cezası yerine yaklaşık 14,36 TL ödeyecek.

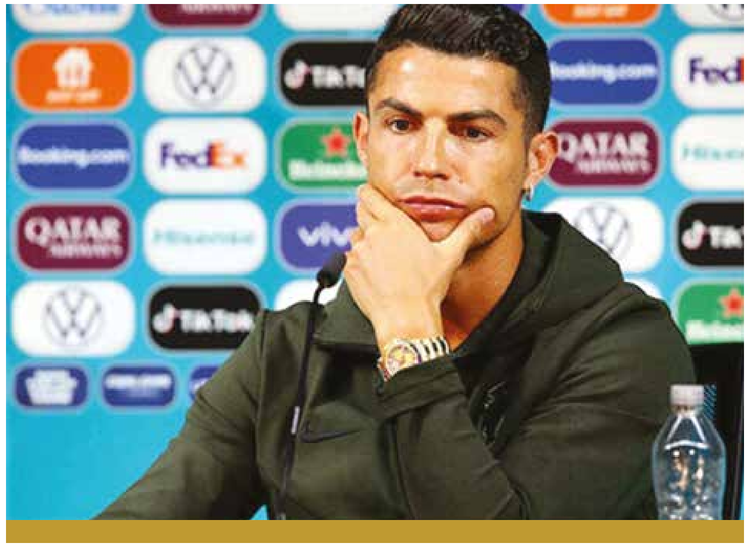
KISA HABERLER

Resmi Sponsora Alternatif Sundu Şirket Değer Kaybetti

Spor, tarihin eski zamanlarından bu yana kitleleri harekete geçirebilmek adına en güçlü araçlardan biri olagelmiştir. Yakın dönem spor tarihinde ise bu görevi büyük ölçüde tek başına futbol branşı üstlenmektedir. Futbol müsabakalarına gösterilen seyirci ilgisi, bu görevin ortaya konmasında sadece bir parçalık paya sahip olmakla birlikte, yan gelirler ve sponsorluklar, sporcuların sahada ve saha dışında yansıttığı moda ve yaşam tarzı, futbol endüstrisinin büyük ölçüde spordaki hâkimiyetinin ve sporun toplumdaki karşılığının belirlenmesinde söz sahibi olduğunun birer kanıtıdır.

Futbol camiasının ve futbolseverlerin büyük bir heyecan ve merakla beklediği Avrupa Şampiyonası, futbolun beynelmilel anlamda, Dünya Kupası'ndan sonraki ikinci büyük "şov alanı" görevi görüyor. 11 Haziran'da Türkiye ve İtalya arasında oynanan ilk maç ile başlayan EURO 2020 Avrupa Şampiyonası da futbol lezzeti anlamında çok fazla şey vadetmese de, sporcuların demeç ve hareketleriyle tarihe kendince bir çentik atıyor.

Portekiz Milli Takım oyuncusu Cristiano Ronaldo'nun, Macaristan maçı öncesi düzenlenen basın toplantısında, kameralar önünde kola şişelerini kenara iterek "su için" demesi, futbolun kitleler ve ekonomi üzerindeki etkilerini sayfalarca anlatmaya güçlü bir alternatif sunmuş, tek bir hareket ve söz ile konuyu özetlemiştir.



Ronaldo'nun bu çıkışının hemen ardından, söz konusu şişelerin sahibi kola firmasının borsadaki hisseleri, yüzde 1,6 değer kaybına uğradı. Futbolcunun bu hareketi sonrası, Fransa Milli Takımı forması giyen Paul Pogba ise maç sonrası düzenlenen basın toplantısı sırasında, bira şişelerini, kameraların görüş alanının dışına koydu.

Dünyaca ünlü futbolcuların, "dünyanın gözü önünde" yaptıkları bu çıkışların, spor ve sporcuyla bağdaşmayan ürünler ile sponsorluk anlaşması imzalayan takım yöneticilerini memnun etmeyeceği aşikar; ancak diğer yandan sporseverlerden büyük ölçüde alkış toplayan futbolcular bu hareketleriyle, önemli bir farkındalığa da dikkat çekmiş oldular.

BDDK Bazı Pandemi Desteklerini Eylül Sonuna Uzattı

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) 30 Haziran tarihinde dolacak olan bazı desteklerin Eylül sonuna uzatıldığını duyurdu. 30 Eylül 2021'e kadar kredi ödemelerindeki gecikmelere esneklik tanınarak, gecikmeye giren krediler takip hesaplarına aktarılmadan önce 90 gün yerine 180 gün beklenilmeye devam edilecek.



SEDDK
SİGORTACILIK VE ÖZEL EMEKLİLİK DÜZENLEME VE DENETLEME KURUMU

Sigorta Sözleşmelerine Yönelik Yönetmelik Yürürlüğe Girdi

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun, Sigortacılık Kapsamında Değerlendirilecek Faaliyetler ve Mesafeli Akdedilen Sigorta Sözleşmeleri Hakkında Yönetmelik'i, Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girdi. Yönetmeliğe göre, sigorta şirketleri, sigortacılık işlemleri ve bunlarla doğrudan bağlantısı bulunan işler dışında başka işle ilgilenemeyecek. Türk Ticaret Kanunu kapsamında teminat verilmesine yönelik faaliyetler, "sigortacılık faaliyeti" olarak kabul edilecek.

Trafik Sigortasında Yeni Dönem

Sigortacılık ve Özel Emeklilik Düzenleme ve Denetleme Kurumu (SEDDK) trafik sigortasında yeni döneme ilişkin açıklama yaptı. Söz konusu değişiklik ile birlikte zorunlu trafik sigortası kapsamında değer kaybı, sürekli sakatlık ve destekten yoksun kalma tazminatlarına ve bu sigortanın teminat kapsamı dışında kalan hallere ilişkin kanuni çerçeve çizilerek trafik kazaları sonucunda zarar gören hak sahiplerine tazminatlar daha hızlı bir şekilde ödenebileceği ifade edildi.

KDV ve Kira Stopaj İndirimi Uzatıldı

Resmi Gazetede yayımlanan karara göre Katma Değer Vergisi ve kira stopaj oranlarındaki indirim uygulamasının 2 ay daha uzatılmasına karar verildi. Buna göre kira stopaj kesinti oranı yüzde 20 yerine 31 Temmuz 2021 tarihine kadar yüzde 10 olarak uygulanacak.

İşyeri kiralama hizmetlerinde KDV yüzde 18 yerine yüzde 8, konaklama hizmetlerinde KDV yüzde 8 yerine yüzde 1, yeme ve içme hizmetlerinde KDV yüzde 8 yerine yüzde 1, kuaförlük hizmetlerinde gibi işlerde KDV yüzde 18 yerine yüzde 8 olarak devam edecek.

Bankacılıkta 'SIR' Düzenlemesi

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK), sır niteliğindeki bilgilerin paylaşılması hakkında yönetmelik yayımladı. 1 Ocak 2022'de yürürlüğe girecek olan yönetmelik ile bankaların müşteri ve banka sırrı niteliğindeki bilgilerin paylaşımını koordine etmek amacıyla Bilgi Paylaşım Komitesi kurmaları zorunlu kılındı.

Yönetmelik ile sıfat ve görevleri dolayısıyla bankalara veya müşterilerine ait sırları öğrenenler, söz konusu sırları bu konuda kanunen açıkça yetkili kılınan mercilerden başkasına açıklayamayacak.



Yapılandırma Teklifi TBMM'den Geçti

Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması İle Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun Teklifi, TBMM Genel Kurulu'nda kabul edilerek yasalaştı.

Kabul edilen yasaya göre, Vergi Usul Kanunu'nda yapılan değişiklikle Hazine ve Maliye Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), il özel idareleri, belediyeler, Yatırım İzleme ve Koordinasyon Başkanlığına (YİKOB) olan bazı borçlar yapılandırılacak.

Bakan Dönmez: Bu Sene 45 Tonun Üzerinde Altın Üretimi Hedefliyoruz

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Dönmez, altın üretimine ilişkin, "Bu sene inşallah 45 ton üzeri bir üretim yapmayı hedefliyoruz. 5 yıl içerisindeki üretim hedefimiz ise inşallah yıllık 100 tona ulaşmak." dedi.

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, Ağrı'nın Diyadin ilçesine bağlı Mollakara köyündeki Koza Altın-Gümüş Madeni Tesisi Temel Atma Töreni'nde, Koza Altın İşletmelerinin Ağrı'da hayata geçireceği tesisin temel atmasında Ağrılılarla bir araya gelmekten büyük bir memnuniyet duyduğunu söyledi.

"Taş üstüne taş koymak hizmet siyasetinin şiarındandır. Bugüne kadar hep Türkiye'yi büyütmenin, geliştirmenin gayreti içerisinde olduk. Türkiye'nin dört bir yanında yürüttüğümüz büyük alt yapı ve üst yapı projeleriyle daha modern bir Türkiye'nin temellerini attık." diyen Dönmez, doğu, batı, kuzey, güney, uzak, yakın demediklerini, memleketin dört bir yanına ulaşmak, her bir vatandaşa dokunmak için büyük gayret sarf ettiklerini belirtti.

"Madenler de bizim, çevre de. İkisinden de vazgeçemeyiz"

Bugün yer altı zenginliklerini değerlendirmeyen bir ülke bulunmadığını vurgulayan Dönmez, şöyle devam etti:

"Yer altı zenginliklerini değerlendiremeyen ülkeler sanayide dışa bağımlı olmaktan kurtulamazlar. O yüzden bizim tek kaygımız var o da kendi zenginliğimizi en iyi şekilde değerlendirip sanayimizin ihtiyaç duyduğu ham maddeyi üretmek, sanayimizin ihtiyacını, önce yerli kaynaklardan karşılamak. Yerin üstü bizim için ne kadar değerliyse yerin altı da bir o kadar değerlidir. Yerin altını üstüne getireceğiz. Bugün dünyada madencilik hangi uluslararası standartlarda yapılıyorsa Türkiye'de de aynı standart ve kurallar çerçevesinde yapılıyor. Madencilik yapılacak alanlar, madencilik sonrası yapılacak iş ve işlemler kanunlarımızda açıkça yer alıyor. Madenler de bizim, çevre de. İkisinden de vazgeçemeyiz."

Yönetmeliğin 5'inci maddesine göre sözleşme yapılacak. Ayrıca işçi tekrar iş yerinde çalışma talebinde bulunabilecek.

Uzaktan çalışmanın mevzuatta belirtilen zorlayıcı nedenlerle iş yerinin tamamında veya bir bölümünde uygulanacak olması halinde ise uzaktan çalışmaya geçiş için işçinin talebi veya onayı aranmayacak.

İcra ve İflas Kanununu Değiştiren Teklif TBMM'den Geçti

İcra ve İflas Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi, Meclis Genel Kurulu'nda kabul edildi. Düzenlemeye göre, iflas idare memurları, bilirkişilik bölge kurulları tarafından oluşturulan iflas idare memurları listesinden seçilecek. Bu şekilde seçilen iflas idare memurlarından birinin yeminli mali müşavir veya serbest muhasebeci mali müşavir, birinin ise hukukçu olması zorunlu olacak.



Maden İşletmeleri Desteklerinde Değişiklik Yapıldı

Yer Altı Maden İşletmelerinde Meydana Gelen Maliyet Artışlarının Karşılanması Amacıyla Destek Verilmesine İlişkin Karar'da değişikliğe gidildi. Buna göre, işletme ruhsat sahalarında işletme güvenliği sağlanmış yer altı ocağında maden işletme faaliyetleri devam ederken, aynı iş yeri numarasıyla mevcut ocaktan bağımsız yeni bir yer altı kömür ocağı hazırlanması durumunda Maden ve Petrol İşleri Genel Müdürlüğünce uygun bulunan hazırlık termin süresi sonuna kadar destek ödemesi yapılacak.

7 SORUDA

TÜRKPA

TÜRKİYE DAHİL 6 KATILIMCISININ TÜRK CUMHURİYETİ ÜLKESİ OLDUĞU, TÜRK DİLİ KONUŞAN ÜLKELER PARLAMENTER ASAMBLESİ (TÜRKPA), BU ÜLKELERİN BİRBİRLERİNE DESTEK VE İŞ BİRLİĞİ SAĞLAMASI AMACIYLA KURULMUŞ BİR OLUŞUM. TÜRKPA ÇATISI ALTINDAKİ BU ÖNEMLİ ÜLKELERİN, İŞ BİRLİĞİNİN ARTARAK DEVAM ETMESİ, GELECEKTE TÜRK DÜNYASININ BİRLİK VE BERABERLİĞİ İÇİN BÜYÜK EHEMMİYET TAŞIYOR.

1

TÜRKPA nedir?
Türk Dili Konuşan Ülkeler İş Birliği Konseyi'ne bağlı bir kurum olan TÜRKPA, 2008 yılında imzalanan İstanbul Anlaşması'yla kuruldu. Anlaşmaya imza veren ülkeler şunlar; Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Türkmenistan ve Türkiye. TÜRKPA'nın merkezi Bakü'de bulunuyor. Kurum merkezi İstanbul, akademik merkezi ise Kazakistan'da yer alıyor.

2

Amacı nedir?
Türk Dili Konuşan Ülkelerin Parlamentoları arasındaki iş birliğini derinleştirmek, Türk dünyasının tarihi ve kültürel birikimlerinden en geniş şekilde yararlanmak amacıyla faaliyet göstermektedir. TÜRKPA, uluslararası alanda faaliyet gösteren, kâr amacı olmayan, birden fazla devleti bir araya getiren, devlet niteliği taşımayan bir kuruluş. TÜRKPA, yakın gelecekte tüm bağımsız Türk devletlerinin meclislerini, çatısı altında birleştirmeyi amaçlıyor.

3

Hangi alanda faaliyet gösteriyor?
Genel kurullar, Üye Ülke İhtisas Komisyonları Arası İş birliği Faaliyetleri, Seçim Gözlemleri, Muhtelif Meclisler Arası İş birliği Faaliyetleri, Üye Ülke Meclis İdari Teşkilatları Arasında İş birliği Faaliyetleri komisyon toplantıları, konferans gibi etkinlikler düzenleyen TÜRKPA, çıktı olarak rapor ve tavsiye kararları sunuyor. Tüm rapor ve tavsiye kararları, web sitesi üzerinden halka açık şekilde paylaşılıyor.

4

Genel kurul ne sıklıkla yapılıyor ve ele alınan konular neler?
Yılda bir kez toplanan genel kurulda dönem başkanlığı bir diğer ülkeye aktarılırken, dönem başkanı ülkenin yaptığı faaliyetler ele alınıyor. Ayrıca komisyon başkan ve yardımcılarının seçimleri de gerçekleştiriliyor.

5

Komisyonları hangi alanda çalışma yapıyor?
Hukuk İşleri ve Uluslararası İlişkiler, Çevre ve Tabiî Kaynaklar, Ekonomik İş Birliği ve Sosyal, Kültürel ve İnsânî Konularda Daimî Komisyonlarında çalışmalar yürütülüyor. Komisyon çalışmalarında üye ülkelerde yaşanan sorunlar, seçimlerde gözlem gibi faaliyetler ele alınarak tavsiye kararlar ve raporlar düzenleniyor.

6

TÜRKPA'nın iş birliği yaptığı başka oluşumlar var mı?
Türk Dünyasını ilgilendiren her oluşum TÜRKPA'nın iş birliğine dâhil olabiliyor. Bunlardan birkaçı şöyle, Türk Dünyası Belediyeler Birliği (TDBB), TÜRK Keneşi, TÜRKSOY, Türk Akademisi, Türk Kültür ve Mirası Vakfı, Ahmet Yesevi Üniversitesi, Manas Üniversitesi ve Türk Dünyası Mühendisler ve Mimarlar Birliği olarak sayılabilir.

7

2021 dönem başkanlığını hangi ülke üstlenecek?
Bu yıl dönem başkanlığını kardeş ülke Azerbaycan Cumhuriyeti Millî Meclisi üstleniyor. Meclis adına başkanlığı ise Sahibe Gafarova yürütüyor.



Dünyadan el etek çekilir mi?

Mülkün dağılımındaki adâletsizliklerin yaygın olduğu günümüz dünyasında, mülke tasarrufta âdil Yusuflara ihtiyaç duyulmaktadır. Dünyevî görülen birçok görevin ifası için şuurlu, bilgili, âdil insan tipine yani özetle; Allah'ın emanet ettiği mülke sahip çıkacak, onu en güzel şekilde tasarruf edecek "mü'min iktisatçı" kullara ihtiyaç vardır.

Erol YARAR
MÜSİAD Kurucu Başkanı
Uluslararası İş Forumu **(IBF)** Başkanı

BİR Müslümanın düşebileceği en büyük hatalardan biri "dünyadan el ayak çekmek veya etek çekmek" cümlesinin içeriğinde yatmakta. Dindarlaşma maksadıyla söylenen bu söz "dünyadan uzaklaşıp Allah'a yaklaştım" anlamı içererek dünya ile uğraşanların hepsinin zımnen Allah'tan uzak olduğunu ima etmekte ve şuuraltına bu imajı yerleştirmekte.

Çözümler, imtihan alanlarından kaçmakla değil, onunla karşılaşınca nasıl tasarruf edileceğiyle alakalıdır. "Terk değil, doğru davranış ve yönetim" esastır. Misal olarak, çocuklarımız da bir imtihandır ama bu "çocuk sahibi olmayın" demek değildir. Bu dünyadan el etek çekme sözü tam da bu mahiyettedir. "Madem dünya malı bir imtihan ve oyalamadır, onu terk et işte" anlayışı hatanın ana kaynağıdır. Bu bakış açısı "tüm okulları kapatalım, milli eğitim meselemiz kalmaz" demeye benzer.

Hristiyanların ruhban sınıfı (dünyadan uzaklaşarak münzevi hayat yaşayan ve sadece ibadetle meşgul olan kişiler) olarak tanımlanan ve Kur'an-ı Kerim'de Allah'ın açıkça "Biz onlara böyle yapmalarını emretmedik" ifadesiyle yerilen, en azından hoş görülmeyen bu davranış, maalesef bir kısım Müslümanlar tarafından dînî bir erdem olarak telakki edilmekte.

Bize düşen vazife ise el çekme değil, dünyanın her yerinde aktif olarak yer almak. Bize emanet edilen kısa ömür zarfında Allah'ın emirlerini fiilen yaşayarak diğer insanları bu hedeflere davet etmek; doğruları emretmek, yanlışları düzeltmek ve bu görevi hiç ara vermeden sürekli olarak yapmak.

YUSUF PEYGAMBER BİZE ÖRNEK

Dünyadan el etek çekilemeyeceğinin en önemli örneklerinden biri Yusuf peygamberdir. Hz Yusuf (a.s.) kıssasında alınacak birçok ders vardır. Allah'tan vahiy alan bu güzide peygamber, hükümdarın ondan ne istediğini sorması üzerine hazine yönetimini talep etmiştir.

"Hükümdar dedi ki : " Onu bana getirin, kendime tahsis edeyim.

"Sonra onunla konuşunca da: "Sen bugün yanımızda gerçekten büyük bir mevki sahibisin, güvenilir birisin" dedi.

O da, ona dedi ki: " Beni bu ülkenin hazineleri üzerine getir. Çünkü iyi korurum, iyi bilirim."

Ve işte biz böylece Yusuf'u o yerde temkin ettik (yerleştirdik) neresinde isterse orada makam tutuyordu. Biz rahmetimizi dilediğimize nasip ederiz ve iyilik edenlerin mükâfatını zayi etmeyiz. (Yusuf Sûresi 54-56)

Günümüz makamlarından bakanlık ve belki başbakanlık makamına denk olan bu makama talip olmak, bir peygamber açısından dünyevî görülebilir. Ayetin sonunda "Biz kime dilersek rahmetimizi yağdırırız" müjdesi bunun hem Yusuf peygamber, hem de hükümdar ve milleti açısından bir rahmet olduğunu ifade etmektedir.

MÜ'MİN İKTİSATÇI KULLARA İHTİYAÇ VAR

Mülkün dağılımındaki adaletsizliklerin yaygın olduğu günümüz dünyasında, mülke tasarrufta âdil Yusuflara ihtiyaç duyulmakta. Dünyevî görülen birçok görevin îfâsı için şuurlu, bilgili, âdil insan tipine yani özetle; Allah'ın emanet ettiği mülke sahip çıkacak, onu en güzel şekilde tasarruf edecek "mü'min iktisatçı" kullara ihtiyaç var.

Ekonomi diye dünyada bilinen bu ilim, devlet yönetiminin en temel dört unsurundan biridir ve diğer üç başlıkla iç içedir, biri diğerine tercih edilemez. Maarif, adalet, iktisat ve emniyet bir bütünün ayrılmaz parçalarıdır. Yaşamakta olduğumuz salgın sürecinde halkın sağlık emniyetinin de ehemmiyet kazandığı gerçeği ile bu dört unsurda sürekliliğin temini devlet olmanın olmazsa olmazıdır. Peygamber Efendimizin (s.a.v.)zamanında temelleri atılan sistemin bugün



gereği gibi tadil ve inşası bütün Müslümanların zarûrî görevidir. İslam'ın beş şartını ihtiva eden ilm-i hal'den ibaret zannedilen İslâmî ilimler, bu dört temel esasa yönelik olarak ve bütün alt açılımlarıyla planlanmalı ve tatbiki için gayret edilmelidir.

ANAHTAR KAVRAM MUHSİN OLMAK

Yusuf kıssasıyla ilgili ayetlerin sonunda önemli bir kavram bize ışık tutmakta. Hz Yusuf'un bu makama geliş sebebi; muhsin olmasıdır. Büyük müfessir Elmalı'nın "iyilik seven ve Allah için işini güzel yapan" diyerek açıkladığı bu sıfat, hepimizin ve özellikle iktisat ve diğer üç görevde çalışanların (maarif, adalet, emniyet) ilahi desteği kazanma sebebidir. Ayetin sonunda yer alan " Ve muhsinlerin ecrini zayi etmeyiz" vaadi hepimizin sahip olması gereken sıfatı işaret eder. Dünyada her türlü zulmün, eşitsizliğin ve sömürünün yaygın olduğu asrımızda "muhsinlik" sıfatı gereklidir. Kendinden başlamayan bir müsbet değişim başkalarına yayılamaz. Bu, Peygamber Efendimizden (s.a.v.) başlayarak sahabeden günümüze gelen ahlâktır.

Ayetin devamındaki müjde ise en yüksek teşvik ve heyecanı uyandırmaktadır. "İman edip takva yolunu tutanlar için elbette ahiret mükâfatı daha hayırlıdır." Son görevi İktisat Bakanlığı olan Yusuf peygamber vasıtasıyla gelen bu müjde ne güzel bir müjdedir. İnsan hayatının iniş ve çıkışlarından ders almak isteyenlere Hz. Yusuf kıssası yeterli ufuk açmaktadır. Buhranları burhanlarla çözmek ancak bu kıssadaki şifreleri bilmek ile başarılır. Dünyanın ve çevremizdeki her olayın tesadüf denecek bir yönü yoktur.

DÜNYAYI TERK İLE ISLAH MÜMKÜN OLMAZ

Dünyayı terk ile sorunları ıslah mümkün değil. Dört elle sarılmadan ıslah da mümkün değildir. Dünyada yaşayanların dörtte birini teşkil eden 2 milyar Müslümanın elinde bu kılavuzlar vardır ama çoğu fuzûlî konularla meşgul uyumakta.

Konuyu yine Yusuf peygamberin duası ile bitirelim. "Ey Rabbim! Sen bana mülkten bir parça nasib verdin. Ehadîsin mealini (rüya tabirini) bilme ilminden de bana bir hisse ilim öğrettin. Ey gökleri ve yeri yoktan var eden Rabbim! Benim velim sensin, benim canımı Müslüman olarak al ve beni sâlih kulların arasına kat!" (Yusuf Suresi 101)

İşte erişilecek en güzel nimet budur, dünyada şükür ve sabrın nihai hedefi budur. Müslüman olarak can emanetini teslim ve Allah'ın nimet verdiği, salih, muslih kullar arasına girmek ve ebedi nimete saadete kavuşmaktır. Dünya tarlasını iyi ekmenin amacı budur.

Ne mutlu bunu idrak eden, sorumluluğunu hisseden ve gayret sahibi olanlara. Vesselam...

Türk Markaları TURQUALITY ile Globalde Rekabete Hazırlanıyor!

Dr. Salim ÇAM
PROGROUP Uluslararası Danışmanlık

Turquality, ülkemizin devlet destekli ilk marka programıdır. Hem teşvik hem değer oluşturan bir iş modeli olduğu için ürün ve hizmet üreten tüm sektörler tarafından yoğun ilgi görmektedir. Son dönemlerde iş süreçlerini uçtan uca dijitalleştirerek geleceğe hazırlanan işletmeler, global çapta markalaşma çalışmalarına hız katmak için rotalarını Turquality'e çevirmektedirler.

Firmalar, Stratejik Planlama, Tedarik Zinciri ve Marka Yönetimine Öncelik Veriyorlar

Yurtiçi ve yurtdışında markalaşma hedefleri olan Türk firmalarının, geleceğin peşinde olmaktan öte, geleceğin önünde olmayı istediklerine işaret eden Progroup Başkanı Dr. Salim ÇAM, şunları söyledi: "Firmalar; stratejik planlama, tedarik zinciri ve marka yönetimine öncelik veriyor. Bu nedenle bizden daha çok stratejik planlama ve uygulama, bütçe, iş planları, markalaşma, tedarik zinciri yönetimi, dijitalleşme gibi konularda danışmanlık talepleri bulunuyor. Global pazarlarda uluslararası rakipleriyle rekabete hazırlanan Türk markaları, geleceğin peşinde olmaktan öte, geleceğin önünde olmayı istiyorlar" dedi.

Turquality, Şirketleri Marka Değerine Ulaştırıyor

Turquality programı kapsamında "Şirketler, nereye ulaşmayı istiyor?" sorunu değerlendiren Progroup Başkanı Dr. Salim ÇAM, şunları anlattı:

"Progroup olarak, işbirliği içinde olduğumuz şirketleri "marka değeri "ne ulaştırıyoruz. Hem marka, hem değer kavramının tanımlanmasındaki ortak ifade "iş süreçleri" yönetimidir. Turquality, bir iş modelidir ve firmalara kazandırdığı en büyük fayda; stratejik, fonksiyonel ve operasyonel süreçlerin global bir seviyeye getirilmesi suretiyle, sürdürülebilir bir büyümenin sağlanarak, birim başına daha karlı bir ihracat yapılmasına imkan verilmesidir. Turquality iş modelinin sürdürülebilir olması, markaların uluslararası pazarlarda rekabet edebilmesinin önünü açarken, kilogram başına ihracatlarını 3 kat artırmaktadır" şeklinde konuştu.

Turquality'nin Türk markalarımızın yurtdışında yaygınlaşması ve döviz kazandırmasındaki rolü çok büyüktür. Turquality'nin hizmet ve ürünlerin markalaşması ve değerinin artması için verdiği destekleri aşağıdaki tabloda görebiliriz.





Ürün Sektörü Turquality Destekleri

DESTEK TÜRÜ	LİMİTİ
Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescili, marka tescili, yenileme ve koruma	Limitsiz/yıl (5+ yıl)
Tanıtım harcamaları	Limitsiz/yıl (5+ yıl)
Mağaza kira	Limitsiz (Aynı anda 50 mağaza) /yıl (5+ yıl)
Mağaza temel kurulum, dekorasyon, konsept mimari giderleri	1.515.000 TL (Kira desteği alan mağazalar için)/yıl (5+ yıl)
Ofis, depo, showroom, satış sonrası servis, reyon, raf, dekorasyonlu köşe kira	Limitsiz/yıl (5+ yıl)
Ofis, depo, showroom, satış sonrası servis, reyon, raf, dekorasyonlu köşe, temel kurulum dekorasyon, konsept mimari giderleri	1.515.000 TL /yıl (5+ yıl)
Pazara giriş belgeleri, sertifikasyon, ruhsatlandırma, test, klinik test	3.793.000 TL/yıl (5+ yıl)
Franchise, dekorasyon, kurulum, konsept mimari giderleri	757.000 TL (Aynı anda 100 mağaza) /yıl (5+ yıl)
Franchise kira	1.515.000 TL (Aynı anda 100 mağaza) /yıl (5+ yıl)
Yönetim Danışmanlık ve Yazılım	3.793.000 TL/yıl (5+ yıl)
İstihdam	Limitsiz (Aynı anda 10 kişi)/yıl (5 yıl)
Pazar araştırma çalışmaları ve raporları	Limitsiz /yıl (5+ yıl)
Fuar	Limitsiz /yıl (5+ yıl)
Depolama Hizmetleri	Limitsiz /yıl (5+ yıl)

Hizmet Sektörü Turquality Destekleri

DESTEK TÜRÜ	LİMİTİ
Hizmet ve marka tescili ve korunması	Limitsiz/yıl (5+5 yıl)
Kalite, hijyen, çevre, pazara giriş belgeleri, sertifikasyon, eğitim, danışmanlık gideri	Limitsiz/yıl (5+5 yıl)
İstihdam (mühendis, tercüman, doktor vd)	5 kişi/yıl (5+5 yıl)
Reklam, tanıtım, ve pazarlama harcamaları	Limitsi/yıl (5+5 yıl)
Yurt dışı açılan birimlere ilişkin kira (azami 50 birim için)	Limitsiz/yıl (5+5 yıl)
Yurt dışı açılan birimlere ilişkin kurulum, dekorasyon teknik donanım gideri Ofis, depo, showroom kira	200.000 USD/Kira desteği alan birimler için) /yıl (5+5 yıl)
Ofis, depo showroom dekorasyon ve konsept mimari giderler	Limitsiz/yıl (5+5 yıl)
Franchise kira (konaklama tesisi) azami 100 birim için	200.000 USD / birim başına/yıl (5+5 yıl)
Franchise kurulum, dekorasyon, teknik donanım harcamaları.	200.000 USD/yıl (5+5 yıl)
Azami 100 birim için	100.000 USD/yıl (5+5 yıl)
Pazar araştırması ve raporları	Limitsiz/yıl (5+5 yıl)
Danışmanlık ve yazılım	600.000 USD/yıl (5 yıl)

Görüldüğü gibi bu destekleri verimli ve sağlıklı kullanan hizmet ve ürün sektörleri en zor zamanda bile başarıya ulaşırlar.

ULUSLARARASI EĞİTİM BİZİM İŞİMİZ

Uluslararası öğrenci hareketliliğinin lider kuruluşu Come2Türkiye Devlet ve Vakıf Üniversitelerimizin güçlü partneridir. Akademi ve Sanayimizi buluşturan stratejik yaklaşımı ile ülkemiz ekonomisine katkı sunmaktadır.

COME 2 TÜRKİYE



TEMSİLCİLİK VE ŞUBELERİMİZ



AFGANİSTAN
ALMANYA
AVUSTURYA
BAHREYN
BURKİNA FASO
CEZAYİR
FİLDİŞİ
FRANSA
FAS
GANA
GİNE
İRAN
IRAK
ÜRDÜN
KAZAKİSTAN
KIRGIZİSTAN
KUVEYT
KAMERUN
KONGO
MALİ
MISIR
ÖZBEKİSTAN
PAKİSTAN
KATAR
SUUDİ ARABİSTAN
SENEGAL
SOMALİ
TOGO
TUNUS



COME2TÜRKİYE

HAKKIMIZDA

Come2Türkiye , Dünyanın 16. Büyük ekonomisi ve cazibe merkezi olan ülkemizin Uluslararası öğrenciler tarafından tercih edilmesi , Türk dilinin yaygınlaşması ve Üniversitelerimizin uluslararası tanınırlığını artırmak için uluslararası ekibi ile çalışmaktadır.

Come2Türkiye Cumhurbaşkanımızın koyduğu uluslararası öğrenci hedefine ulaşılması için çalışan sistemli ve güçlü bir organizasyondur.

COME2TÜRKİYE Ülkemiz Devlet ve Vakıf Üniversitelerinin Uluslararası öğrenci alanında 31 ülkedeki temsilcilikleri ile güçlü partneri. Türkiyenin uluslararası eğitim alanında lider kuruluşu.

İstanbul Merkez ofisimiz ve Sakarya şubemiz ile uluslararası öğrencilerin hizmetindeyiz.

Türkiye ve Dünya'da iş dünyası ile işbirliği halinde 'ticaret elçileri' projesi ile uluslararası öğrencilerin ülkemizin ekonomisine ve ihracatına katkı sunacak insan kaynağını oluşturmak için çalışmaktayız.

HİZMETLERİMİZ

- Uluslararası öğrencilere ülkemizin tanıtımı
- Uluslararası öğrencilere staj ve iş fırsatları (IK)
- Belgelerin onayı ve tercümesi – denklik
- Sağlık sigortası ve konaklama hizmetleri
- İkamet ve vatandaşlık işlemleri
- Uluslararası öğrenci değişimi ve akademik partnerlik
- Havalimanı karşılama
- Türkçe eğitimi ve ' Türkiye'de iş yapma' seminerleri

BİZE ULAŞIN

+90 212 823 15 25
+90 537 567 41 61

Ataköy 10-9-8-7. Kısım Mah. Çobançeşme E5 Yan Yol Aşçıoğlu Retro9 A Blok D:40 Bakırköy/İSTANBUL

Kemalpaşa Mahallesi Medeniyet Cad. No:10 D:202 Serdivan/SAKARYA

www.come2turkiye.com
info@come2turkiye.com

DETAY
HABER

Seç Market Modeli
Esnafa Güç Veriyor

Rekabetin yoğun olduğu perakende sektöründe sunduğu iş modeliyle bakkal ve marketleri güçlendiren Seç Market, yıl sonuna kadar iş ortaklarının sayısını hızla artırarak daha fazla esnafa ulaşmayı hedefliyor. Seç Market'in sunduğu kurumsal tecrübe ve satın alma gücü sayesinde küçük ve orta ölçekli işletmeler, mahallelerinde kaliteli ve bol çeşitli ürünleri uygun fiyatlarla sunarak rekabette öne geçme avantajı elde ediyor.

Türkiye'de gıda perakendesi alanında sayıları 120 bini bulan bakkal ve market gibi küçük ve orta ölçekli işletmeler halen pazarın büyük bölümünü oluşturuyor. Seç Market, yoğun rekabetin yaşandığı bu sektörde, güç birliğine dayanan, özgün iş modeliyle bakkal ve marketlerin işlerini sürdürülebilir kılmalarına ve geliştirmelerine katkıda bulunuyor.

Şu an itibariyle 80 ilde 1400'den fazla Seç Market bulunuyor. Bu işletmeler başta geniş ve yaygın tedarik ağı, zengin ürün gamı, ödeme çeşitliliği ve toplu satın alma fırsatları olmak üzere söz konusu iş modelinin sunduğu pek çok avantajdan yararlanıyor. Seç Market iş ortakları, kendi semtlerinde "mahalleden biri" olarak müşterileriyle kurdukları sıcak ve güçlü bağı korumanın avantajını da yaşıyor. Büyüklüğü 100 ila 400 metrekare arasında değişen bakkal ve marketler, Seç Market iş ortağı olmak üzere başvurabiliyor. Bu süreçte herhangi bir franchise bedeli ya da tabela ücreti ödenmesi gerekmiyor.

İş Ortaklarının Sayısı Hızla Artıyor

Seç Market Genel Müdürü **Altan Sekmen**, esnafa sundukları iş modelini şöyle anlatıyor: "Mahallesinde, semtinde, yoğun bir rekabet içinde hizmet sunmaya gayret eden bakkal ve marketleri bir araya getiriyor, onlara tedarik ve ürün çeşitliliği anlamında değer katan bir platform oluşturuyoruz. Bu platforma, Yıldız Holding'in köklü pazarlama, perakende ve lojistik birikimini sunarak, kendi başına böyle bir güce sahip olma imkanı bulunmayan bakkal ve marketleri büyük bir yapının parçası yapıyoruz. Böylece rekabette güçlenmelerine ve öne çıkmalarına destek oluyoruz. Seç Market modelinin gördüğü ilgi sayesinde, iş ortaklarımızın sayısı hızla artıyor."





Altan SEKMEN
Seç Market Genel Müdürü

Esnafa Operasyonel ve Finansal Danışmanlık Desteği

Seç Market'in geniş bir ürün gamı bulunuyor; Yıldız Holding'in perakende sektöründe faaliyet gösteren şirketlerinde satılan 5 binden fazla ürün, Seç Market iş ortaklarına hızla ve kolaylıkla tedarik ediliyor. Ayrıca iş ortakları, bölgelerine göre seçtikleri yöresel ürünleri de mağazalarında bulundurabiliyorlar. Kesintisiz ürün tedarikine ek olarak, sadakat uygulamalarıyla kişiselleştirilmiş kampanyalar, mağaza içinde kasa önü uygulamaları ve raf düzenlemesi gibi hizmetler de sunan Seç Market, iş ortaklarını satış ve pazarlamanın her noktasında destekliyor. Seç Market, iş ortaklarının dijital ticarette rekabet edebilmeleri için telefonla ve online sipariş gibi modeller üzerinde de çalışmalarına devam ediyor.

İş Ortağının Gözünden Seç Market Modeli

İstanbul Çekmeköy'de faaliyet gösteren Seç Market ortaklarından **Samet Sungur**, iş ortaklığı tecrübesini şöyle anlatıyor: "Marketimizi dört yıl önce açtık ve Seç Market iş ortağı olmanın avantajıyla işimizi hızla büyümeyi başardık. Marketçiliği bireysel çabalarımızla yapsaydık, işletmemiz çok daha küçük bir ölçekte kalacaktı. Seç Market büyümemiz için bize pek çok imkân sundu. Müşterilerimiz de ürün çeşitliliğimizden, makul fiyatlarımızdan memnun."

Seç Market'in bir diğer ortağı **Ali Saltık** ise şunları ifade ediyor: "Günümüz koşullarında her bakkalın, her marketin böyle bir kurumsal yapıya sahip olması gerekiyor. Hem mahallemizin marketiyiz, bu semtin esnafıyız hem de kurumsal bir yapımız var. Seç Market bize yüksek bir ticaret hacmi sağlıyor; iş ortaklığımızın başlangıcından bu yana bize sürekli değer katıyor."

Seç Market Hakkında

2014 yılında Bizim Toptan altında faaliyet göstermeye başlayarak 2016 yılında Seç Market ismini almıştır. Bugün Seç Market, 80 ilde 1400'ü aşkın mağazasıyla perakende alanında sektördeki önemli oyunculardan biridir. İş ortaklığı sistemiyle mahalle esnafına destek veren iş modeli, mahalle esnafının sıcaklığı ve samimiyeti ile kurumsal tecrübeyi buluşturarak modern marketçilik anlayışına hizmet etmektedir.

Seç Market mağazalarında, Yıldız Holding özel markalarının da dahil olduğu 5 binden fazla ürünün yanı sıra, bölgelere göre farklı yöresel ürünlerin de satışı gerçekleştirilmektedir.



DETAY
HABER

MAP-ONLINE DIGITAL
MÜSİAD AVRUPA PLATFORMU

Kamil MANZAK
MÜSİAD Karlsruhe Almanya Başkanı

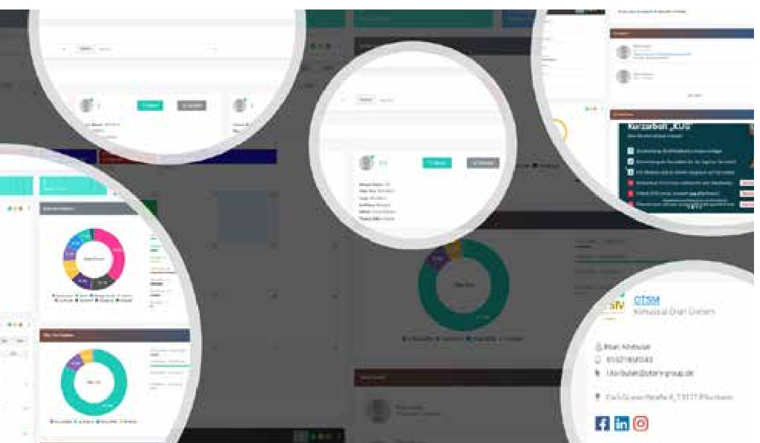


MÜSİAD Karlsruhe olarak; MÜSİAD ailemize yönelik olan Online Digital Platformu kısaca **MAP** Projemizin 1. Etabı tamamlanmıştır. Pilot şubelerin üyelerinin Platforma girişi sağlanmıştır.

Online canlı platformuyla Avrupa genelinde MÜSİAD ailesinde birlik ve beraberlik, takım ruhu, ortaklık ve ticaret hacmini en yüksek seviyeye taşımak hedeflenmiştir. Bu hedefi; yalın aplikation programıyla herkese hitap edecek bir platform üzerinden sağlamaktır.

MAP`de öne çıkan vurgular ise profesyonel sanayi süreçlerinin platform içine adapte edilmesi ve uygulanmasıdır. Platformun en büyük özelliği ise yerli ve milli bir kodlama sistemi olmasi ve ilk etapta Avrupa daki şubelerimize sunulması.

> Günümüzdeki ,gelecek yıllar ve yeni nesil için Dijitalleşme şuan tüm dünyada gündem de olduğu gibi **MÜSİAD olarak'da Dijitalleşmeye önem vererek** üyelerimize değer kazandırmaya özen göstermekteyiz.



MÜSİAD Avrupa Platformu ile Avantajlarımız

- Şube ve Üyeler arası iletişim
- Şubelerin Etkinlikleri
- Üyelerin kampanyaları yayımlanması
- Her şubenin kendine özgü özel aksiyon sayfası olması
- Yönetim Kurul Faaliyet raporu
- Dökümantasyon
- Ticari Proje yatırımcı sayfası
- Online olarak MÜSİAD Avrupa genelinde eğitim verilmesini sağlayan AkademiBoard'u.
- Şirketini satmak isteyenler için Teklif sayfası
- Yatırımcı / Finansman sayfası
- Reklam yayımlanması

Genel Baskanımızın ilettiği gibi; Erdem, yüksek ahlak ve güven temelinde yükselen bir iş dünyası tasavvuruyla yürütülen Medeniyet Davasını MAP Platformuyla hızlandırmak istiyoruz.

Yeni dönemde "**Ekonomide birleştirici güç**" olma anlayışıyla ekonomik ve teknolojik gelişmelere uyum sağlamak amacıyla yönetim modelinin modern bir anlayışla yeniden kurgulanmasında ve ulusal ve uluslararası düzeyde vizyon ve misyonumuza uygun belirlenen ilke ve değerlerimizi paylaşarak, birlik ve beraberlik ruhumuzu, üyeler ve şubeler arası dayanışmanın daha güçlü kılınması kapsamında Avrupa MÜSİAD seviyesini bu platform sayesinde bir üst düzeye taşımak hedefimizdir.

RÖPORTAJ

Günümüz Dünyasında **Kadınsız Bir İş Dünyası Ülkeleri Geriye Götürür**

Kadının iş dünyasında eşitliğini değil, haklar açısından denkliğini önemsiyoruz" diyen MÜSİAD Kadın Komitesi Başkanı Müge Öz, kadınların iş dünyasındaki yerini ve bu noktada yapılması gerekenleri Çerçeve okuyucuları için değerlendirdi.

Merhabalar Müge Hanım, bu röportajı okuyup sizi daha yakından tanımak isteyenler için bize biraz kendinizden ve çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

İstanbul'da doğdum, aslen Sivaslıyım. İş hayatına babamın yanında çalışarak atıldım, okul hayatımın ardından sağlık sektöründe çalışmaya başladım, daha sonra bilişim ve iletişim sektöründe faaliyet gösteren eşim ve kardeşim ile beraber Tekno Türk İletişim firmamızı kurduk. Birçok STK'da görev aldım, hâlihazırda devam eden üyeliklerim mevcut. MÜSİAD ile 2000'li yıllardan itibaren devam eden gönül bağım, üye olmamla devam etti. Farklı sektör kurullarında da görev aldım. 2019 yılında MÜSİAD genel başkanımız Sayın Abdurrahman Kaan'ın tensipleri ve yönetim kurulumuzun oluru ile MÜSİAD Kadın Komitesi'nin kurucu başkanı olmak nasip oldu. Halen, MÜSİAD Kadın Komite başkanlığım sürmektedir. İş dünyasında ve sivil toplum kuruluşlarında aktif roller üstlenmeye devam ediyorum. MÜSİAD'ın her daim tekrar ettiğimiz güzel ahlak ve yüksek teknoloji mottosu ile iş ve sivil toplum kuruluşlarındaki hayatımızı Allah'ın rızasına uygun şekilde sürdürmekten başka gayemiz yoktur.

İş hayatında olan bir kadın olarak; kadınlarla ilgili çalışma hayatı açısından bir durum değerlendirmesi yapar mısınız?

Pek çok kereler kadınların iş dünyasında yeri ve rolleri üzerine farklı mecralarda bildirimlerde bulunduk. Kadın olmanın toplumumuz içinde ehemmiyeti büyüktür. Özellikle günümüz dünyasında girişimcilik ve emek yoğun ülkeler açısından rekabete bakıldığında kadınsız bir iş dünyası sizi geriye itmektedir. Burada hassas olan mesele şudur; kadınlarımızın gerek iş dünyasında gerekse de girişimcilik tarafında hatta kamuda görev almakta olduğu alanlar, kadın fıtratına zarar vermeyecek nitelikte olmalıdır. Kadının iş dünyasında eşitliğini değil haklar açısından denkliğini önemsiyor ve hep bu motto üzerinde duruyoruz. İş hayatında kadın olmak farklı bir bakış açısı taşımamıza neden oluyor; kadın fıtratının bizlere verdiği duygusal tavrımızın avantajını yaşadığımızı düşünüyorum. Durum değerlendirmesi yaparken de fıtrat ve aile değerleri önem arz ederken, kadınların kapasiteleri gereği bir cam tavan sendromu oluşumu hususunda da genel yargıya katılmıyorum. Buradaki genel yargı şu; kadınların önündeki engellerin sanki erkekler tarafından ortaya konulmuş algısı mevcuttur. Oysa kadının cam tavanı bizzat kendisi tarafından oluşturulmaktadır diye düşünüyorum. Erkeklerle rekabet etmek yerine kadına has ekosistemlerin oluşumunun daha önemli olduğunu düşünüyorum.

MÜSİAD Kadın Komite Başkanı olarak bize MÜSİAD Kadın Komitesi'nin yaptığı projeleri ve programları ve planladığınız projeleri anlatabilir misiniz?

Öncelikle üzerinde çokça emeğimiz bulunan kooperatifleşme meselesinde somut ve önemli adımlar atmayı planlıyoruz. Bu bağlamda, bu çalışmaların, MÜSİAD Şubelerinde kurmuş olduğumuz yeni komitelerimize de canlılık kazandıracağına inanıyoruz. MÜSİAD Kadın olarak öncelediğimiz bazı projeler MÜSİAD'a da örnek oluşturacak nitelikte olacaktır. Bilhassa eğitim alanında yeni bir seferberliğin de öncüsü olacağız. İş kadınlarının ve girişimcilerin temel anlamda eksikliklerine yönelik bazı çalışmalar yapmıştık. Şimdi bu çalışmalar doğrultusunda eğitim planlaması yaptık ve bir anlamda kadınlarımızı bilgi ve deneyim paylaşımları ile daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Kadınların, kadın çalışan ve kadın girişimcilerin sivil toplum örgütlerinde yer almalarının çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Memleketimiz için bu nokta oldukça önemlidir. Kadınların iş kollarında lobi faaliyetlerinin olması gerektiğine inanıyorum. Söylenecek sözlerinin böylesi platformlarda neşv ü nema bulması gerektiğine inanıyorum. Bu münasebetle, her şubemizde kadın komitelerinin oluşturulması oldukça önemlidir. Bu çalışmayı yerel üst kurul başkanımız Sn. Ahmet Şekerli ile birlikte yürütüyoruz ve şube başkanlarımızdan da tam destek alarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Aynı çalışmaları yurt içinde olduğu gibi yurt dışındaki noktalarımızla da Global Üst Kurul Başkanımız Sn. Fatih Keçebir ile birlikte sürdürüyoruz. Özellikle MÜSİAD Kadın üyelerimizi MÜSİAD'ın düzenlediği bütün yerel ya da küresel organizasyonlara dâhil edip kendi iş kolları ile ilgili network çalışması yapmasına vesile oluyoruz. Bunun yanında MÜSİAD Kadın olarak da kendi içimizde birçok projeye öncülük edip yeni istihdam ve iş olanakları oluşturmaya başladık. Yeni proje ve etkinliklerimiz sadece 2021 senesinde kalmayarak, uzun vadeli planları kapsayacak bir görünüme kavuşacaktır. Bu bağlamda, bizimle aynı amacı güden farklı STK'lar ile de iş birliği ve protokoller imzalıyoruz, imzalamaya da devam edeceğiz.

Bütün bu çalışmaları, kamu sanayi iş birliği çerçevesinde değerlendirerek akademinin de desteği ile uygun fonların etkin bir şekilde kullanımı konusunda çalışmalar yapıyoruz.

Kalkınma ajansları, KOSGEB, ilgili bakanlıklar ve Avrupa Birliği projeleri hususunda da kadın girişimcilerimizi yönlendirme konusunda kararlı adımlar atıyoruz. Örneğin, Aralık 2020'de onaylanmış olan Avrupa Birliği projemiz, yerel ve uluslararası platformlarda girişimci kadınları bir araya getirmek üzere onay aldı ve 2021 içerisinde uygulama aşamasına geçildi.



MÜSİAD Kadın Komitesiyle yaptığınız programlarda unutamadığınız bir anınız oldu mu?

MÜSİAD camiası altında o kadar çok anılarımız var ki, belki ileride eşimle birlikte bir kitap şekline bile dönüştürebiliriz. MÜSİAD'ımızın önemli dönemlerden biri olduğuna inandığım Mecidiyeköy yerleşkesinden tutun da Sütlüce'deki anılarımız, yeni yerleşkemizdeki anılarımız, şubelerimizde yaşananlar bizim için o kadar kıymetli anılar ki, arasından birini seçip anlatmak zor.

Kadın Komitesi ile birlikte ilk yaptığımız programlardan birisi idi. Endonezyalı iş kadınları ile bir araya gelmiştik. B2B görüşmelerine kadın girişimciler çocukları ile birlikte gelmişlerdi. Çocuklar dilimizi bilmemelerine rağmen o kadar sıcak bir bağ oluşmuştu ki aramızda. Bizler iş görüşmelerini adeta bir yana bırakacak kadar duygulandık ve ayrılışımız çok zor oldu. Bu çalışma, bu yönü ile hiç aklımızdan çıkmayan bir organizasyon olmuştu.

Genç kadın girişimcilere vermek istediğiniz tavsiyeler nelerdir?

Gençler geleceğimiz, ümidimiz. Genç MÜSİAD'ın çalışmalarını yakından takip ediyoruz. Bazen feyz alıyor, örnek alıyoruz. Örnek oluşturacak çalışmalar yapmaya gayret ediyoruz. Genç MÜSİAD ile dirsek temasımız hep uyumlu bir şekilde gerçekleşti. Genç MÜSİAD üyesi kadın girişimcilerimize ihtiyacımız olduğunda hiç tereddüt etmeden destek verdiler, sağ olsunlar. Genç kadın girişimcilere bu noktada tavsiyelerimizi birkaç ana başlık altında toplayabiliriz.

İlk önerimiz, kadın girişimciler için olmazsa olmaz görev: annelik ve aile kurumunun tavizsiz işlemesi gereğidir. Aile bizim toplumumuz için en önemli değerdir. Bu bağlamda, aile olmanın bilinci ve gereği ile



hareket etmeleri ve annelik görevlerinin kesinlikle her görevden üstün olduğunu bilmeleri, unutmamaları gereğidir.

İkinci tavsiyemiz, çalışmak istedikleri alanları kadın fıtratına uygun olarak tercih etmeleri ve sevdikleri işte başarı sağlayacakları bilinci ile tercih yapmalarıdır. Kadın olarak erkeklerle eşitiz anlayışından çok, haklar açısından denk olduğumuz vurgusunu yaparak bu düşünce tarzı ile çalışmalarına yön vermeleri gerektiğine inanıyoruz.

Üçüncü bir tavsiyemiz ise, her alanda bilimsel çalışmalara ve ilme olan açlıklarının bitmemesidir. Cenab-ı Allah, ilmi bilgiyi isteyene verir. Dolayısı ile bu konuda her daim talepkâr olmaları gerektiğini her fırsatta hatırlatıyor ve tavsiye ediyoruz. Bir başka önemli vurgu yaptığımız husus ise, değerlere sahip çıkacak nesiller yetiştirmenin biz kadınların elinde olduğudur. Bu münasebetle, değerler konusunda MÜSİAD'ın mottosunu da her daim kendilerine şiar edinmelerini tavsiye ediyoruz: "Yüksek Teknoloji ve Güzel Ahlak"

Eklemek istedikleriniz var mıdır?

MÜSİAD bir sermaye platformu olmakla birlikte, emeğin karşılığını sahada bulması hususunda önemli bir rol üstlenmektedir. Özellikle ülkemizin Ar-Ge üretimi, Ur-Ge çalışmaları ve inovatif yaklaşımları ortaya koyacak her türlü çalışmaya destek olacak platformların içinde yer almaktadır. Kümelenme gibi önemli çalışmalara öncü olmaktadır. Ayrıca, akademi kamu ve sanayi iş birliğini tesis edecek altyapıyı oluşturmakta ve platform hazırlamakta önemli bir misyona sahip olmaktadır. Şirketlerin bilhassa pandemi münasebeti ile uğradıkları sıkıntılı pozisyonu kendileri için fırsata çevirecek piyasa avcılarından kendi üyelerini koruma ve güçlendirmeye dayalı önemli misyonlara sahiptir. Türkiye'nin gücüne güç katacak her alanda yüksek teknoloji ve güzel ahlak ile önderlik yapma hususunda rol model çalışmalar yapmaktadır.

MÜSİAD Kadın olarak ise, aynı anlayışı kadın girişimcilerimiz, kadın emekçilerimiz için sağlama azmindeyiz. Mevcut, 250'ye yakın iş kadını üyemiz ve 81 ilde var olan şubelerimizin her birinde kadın komitelerimizi bu yıl içinde tamamlayarak tam anlamıyla ülkemizin uzun vadeli hedeflerine var gücümüzle ortak olmayı amaçlıyor, bu uğurda çalışmalarımızı ve projelerimizi olgunlaştırıyoruz. Geleceğimizi oluşturacak çocuklarımıza en iyi şekilde aile içi öğrenimi sunmayı ve muasır medeniyet seviyesinin üzerine çıkacak bir nesil yetiştirmeyi de kadınlarımız için eş zamanlı ve vazgeçilmez bir fonksiyon olarak görüyoruz.





Yine bir Ramazan yine Filistin'e saldırı ve insanlığın yeniden ölümü

İSLAM TOPRAKLARI

Dünyanın egemen yapılarının Yahudi'yi şımartması, kukla Arap rejimlerinin sessizliği hatta desteği, İslam dünyasının başsızlığı gibi nedenlerle Filistin'in dramı bitmek bilmiyor. İnsanlıktan uzak İsrail rejimi ise her Ramazan ayında olduğu üzere bu Ramazan'da da yine Mescid-i Aksâ'ya ve Filistin halkına sadırdı. Gazze ise Kudüs ve Mescid-i Aksâ'yı korumak için dikkatleri başka yöne çekti. Hamas'ın askeri kanadı ve diğer direniş gruplarının demir kubbesini çökerttiği İsrail rejimi, bir yandan Kudüs'te yaşayan Filistinlileri evlerinden attı, bir yandan Mescid-i Aksâ'ya pis bedenleri ile girdi, silah kullandı, kan döktü ve kendi sonunu getirmek için birçok yeni adım attı. Yüzlerce mâsum şehid oladursun, 2 milyarlık İslam âlemi ve 8 milyarlık insanlık âlemi, kınaya kınaya siyonist rejimini güçlendirmekten başka yine hiçbir şey yapmadı. İşte geçtiğimiz ay Filistin'de yaşananların kısa hikayesi...

Yıllardır yerlerinden edilme tehlikesi yaşayan 27 Filistinli ailenin endişesi, işgalci İsrail'in baskıları sonucu yeni bir boyut kazandı. Kudüs Sulh Mahkemesi, Yahudi yerleşimcilerin talebi üzerine 2019 yılında mahalledeki 12 Filistinli ailenin evlerini boşaltmalarına kararı vermişti. Yahudi yerleşimcilerin iddiasına göre 1948'de Filistinliler tarafından işgal edilen bu bölge, eskiden kendilerine aitti. Karara göre, ailelerden dördünün ocak ayında evleri boşaltmaları gerekiyordu. Ailelerin itirazı üzerine yeniden mahkeme sürecinin başlamasına karar verilmişti. Fakat İsrail Merkezi Mahkemesi, şubat ayında bu ailelerin itirazını reddetmişti. İşgalcilere ait sözde mahkeme son olarak 4 Mart'ta Şeyh Cerrah Mahallesi'nde yaşayan Filistinli 3 ailenin itirazını da reddetmişti.

Sözde Yüksek Mahkeme, Şeyh Cerrah'ta yaşayan 4 Filistinli aileye Yahudi yerleşimcilerle "anlaşmaları için" 2 Mayıs'a kadar süre tanımıştı. Evlerini boşaltmak istemeyen ailelere Yahudi yerleşimciler ve İsrail polisi saldırdı. Ramazan ayının son günlerinde artan şiddetle, Filistinlilerin bayram yaşamasına da izin verilmedi.

İFTARI SABOTE ETTİLER

6 Mayıs 2021

İsrail'in evlerinden zorla çıkarmak istediği Filistinliler, kendilerine destek verenlerle Şeyh Cerrah Mahallesindeki evlerinin önünde iftar sofrası kurdu. İşgalci Yahudi yerleşimciler iftar vaktinde Filistinlilerin masalarına evlerin çatılarından taş, cam şişe ve çeşitli nesneler atmaya başladı. Yahudi yerleşimcilerin saldırısına karşılık veren Filistinliler ile Yahudi yerleşimciler arasında arbede çıktı. İşgalci İsrail polisi, Filistinli aileye ait bir evin kapısını kırarak içeri girdi. Baskında 2 kişi gözaltına alındı.

NÖBETE MÜDAHALE

7 Mayıs 2021

7 Mayıs günü ise on binlerce Filistinli, Cuma namazı kılmak üzere Mescid-i Aksâ'ya gitti. Namazın ardından, 10 Mayıs'taki "Kudüs Günü"nde bazı İsrailli grupların planladığı yürüyüşte Harem-üş Şerif'e girmemesi için üç günlük bir nöbete başladı. Ardından İsrail polisi müdahale etti. Mescid-i Aksâ'ya giren İsrail polisi, Kıble Mescidi'nin içinde namaz kılan cemaate ses ve gaz bombalarıyla saldırdı. İsrail polisinin saldırılarında yüzlerce Filistinli yaralandı. İsrail polisi namaz kılan cemaate daha sonra plastik mermilerle de saldırdı.

KADİR GECESİ BASKINI

8 Mayıs 2021

Kadir gecesi günü, yapılan saldırılarda aralarında çocukların da olduğu çok sayıda kişi öldü. Gelişmeler başka şehirlere de sıçradı. Filistin'in Ramallah şehri yakınlarındaki Hayfa'da da protesto gösterisi düzenlemek isteyen Filistinlilerle İsrail polisi çatıştı.

YAHUDİLER UZAKLAŞTIRILDI

10 Mayıs 2021

10 Mayıs'ta ise Kudüs'ün İseviye Mahallesindeki bir cami hoparlörlerinden, Filistinlilerin Şeyh Cerrah Mahallesi'ne gitmeleri yönünde çağrılar yapıldı. Camiden yapılan çağrıların üzerine Kudüs'ün birçok noktasından Filistinliler mahalleye akın etti. Bunun üzerine sabahın erken saatlerinde bölgeye gitmiş olan Yahudi yerleşimciler, Şeyh Cerrah Mahallesinden uzaklaşmak zorunda kaldı.

GAZZE'YE KANLI OPERASYON

11 Mayıs 2021

Aynı gece İsrail, "Surların Muhafızı" adını verdiği kanlı bir saldırı başlattı. Gazze'ye yönelik saldırının daha ilk dakikalarında 12'si çocuk, 35 Filistinli şehid oldu, 233 kişi yaralandı.

BARBARLAR SOKAĞA İNDİ

12 Mayıs 2021

İsrail hükümetinin tüm gücüyle Gazze'ye ve işgal altındaki topraklara saldırmasından cesaret alan siyonistler sokaklara indi. Tiberya ve Bat Yam kentlerinde işgalci Yahudiler, Müslümanların dükkanlarına saldırdı ve yağmaladı. Bir Filistinli, yüzlerce

Yahudi işgalci tarafından linçle şehid edildi. İşgal tarihi boyunca ilk kez işgalci yerleşimciler ve Filistinliler sokak çatışması yaşadı. Gazze'deki saldırılarda ise şehid sayısı 69 oldu.

13 Mayıs 2021

Gazze'de şehid sayısı 100'ü geçti. İsrail, Gazze sınırına askeri sevkiyatı artırdı. Gazze'ye bir kara operasyonu beklenmeye başlandı.

14 Mayıs 2021

İşgalci Yahudi yerleşimciler, İsrail polis ve askerinden bağımsız olarak ilk defa silahla sokağa inerek Filistinlilere saldırdı. 2 Yahudi, tabancalarla Şeyh Cerrah'ta Müslümanlara ateş açtı.

HABERCİLERİN VURULMASI HABER OLMADI

15 Mayıs 2021

İsrail uçakları, Gazze'de uluslararası haber ajanslarının ve çok sayıda sivilin bulunduğu binayı yerle bir etti. AP gibi haber ajansları ile Aljazeera gibi tv kanallarının bürolarının olduğu medya binalarını vuran İsrail'e Aljazeera dışında tepki gösteren basın olmadı. Türkiye'ye basın özgürlüğü masalları anlatan Batı'dan ise hiçbir sert açıklama gelmedi. Aynı gün Gazze'de şehid sayısı 150'ye çıktı.

KAÇACAK HİÇBİR YER YOK

16 Mayıs 2021

Dünya sessiz sessiz izlerken Gazze'ye düzenlenen saldırılarda şehid sayısı 58'i çocuk, 34'ü kadın olmak üzere 197'ye yükseldi. 40 bin Gazzeli evlerini terk etti. Gazze'den de çıkamayan bu aileler, şehrin daha güvenli bölgelerine kaçtı. Gazze'deki morglarda yer kalmadığı açıklandı.

İSRAİLLİ PİLOTTAN İTİRAF

17 Mayıs 2021

İsrail ordusundan bir savaş uçağı pilotu, Gazze'deki yüksek katlı binaları sadece intikam için yıktıklarını itiraf etti. Yahudi pilot "Demir kubbe sistemimiz, Gazze'den atılan roketlerin sadece dörtte birini durdurabildi. Biz de Gazze'deki yüksek binaları hedef alarak cevap verdik" dedi.

19 Mayıs 2021

İsrail hava saldırıları nedeniyle şehid olanların sayısı 227'ye çıktı. Ölenlerin 64'ü çocuktu.

BM, ÜSTÜNE DÜŞENİ YAPTI

20 Mayıs 2021

Çatışmalar sırasında 'Filistin' gündemiyle 4 kez toplanan fakat soykırıma karşı hiçbir yaptırım kararı almayan Birleşmiş Milletler, üzerine düşeni yaptı ve Filistinliler katledilirken İsrail'e zaman kazandırdı. 20 Mayıs'taki oturumda ise Filistin'in BM'deki Büyükelçisi, «Tüm dünyanın gözü önünde İsrail, mâsum sivilleri katlediyor. Buna dur deme zamanı gelmiştir. Artık ses çıkarma zamanı" diye konuştu. İsrail Büyükelçisi Gilad Ardan bu sözler üzerine salonu terk etti.

YILANLA ANLAŞMA YAPILMAZ

21 Mayıs 2021

İşgal güçleri ve Gazze'deki Hamas yönetimi, Cuma sabaha karşı 02:00'de ateşkes uygulamak için anlaştı. Fakat her ateşkes anlaşmasında olduğu gibi İsrail'in sözünü bozması sadece saatler sürdü. İşgalciler, ateşkesten saatler sonra Mescid-i Aksâ'da Cuma namazını kılan cemaate saldırdı.

22 Mayıs 2021

İsrail, Şeyh Cerrah'ta evlerini işgalci hırsızlara vermek istemeyen Müslümanlara ses bombaları ile saldırdı. Mahalledeki Filistinlilere TOMA'dan tazyikli kanalizasyon suyu sıkıldı.

23 Mayıs 2021

İsrail polisinin eşlik ettiği onlarca fanatik Yahudi yerleşimci Aksâ'ya baskın düzenledi. İsrail polisi, baskından önce ibadet edenlere saldırdı ve cemaatten bazılarını gözaltına aldı.





İŞGAL DEVAM EDİYOR

Bütün bu yaşananlar aslında işgalci İsrail'in bir mahalleyi daha işgal topraklarına katmak istemesinden kaynaklanıyor. Nitekim işgal altındaki Doğu Kudüs'te bulunan Şeyh Cerrah Mahallesi'ni açık hava hapishanesine dönüştürmüş durumda. Mahalledeki 27 Filistinli aileyi tehdit ve zorbalıkla evlerinden etmek isteyen İsrail, bölgeye giriş çıkışı yasakladı. Mahalle sakinleri evlerinden dahi çıkamıyor. Adeta kuşatma altına alınan Şeyh Cerrah Mahallesi'nde Filistinli ailelerin korku dolu bekleyişi sürüyor.

İsrail'in Gazze'ye yönelik 11 gün süren saldırılarının bilançosu

İsrail 10 Mayıs itibarıyla Gazze Şeridi'ne 11 gün boyunca aralarında çocukların da bulunduğu sivil yerleşim yerlerine bombalar yağdırdı, yüzlerce kişi hayatını kaybetti, binlerce insan yerinden oldu



GAZZE

- **65'İ ÇOCUK**
- **232 KİŞİ ŞEHİT OLDU**
- **1 710 KİŞİ YARALANDI**

BATI ŞERİA

- **29 FİLİSTİNLİ ŞEHİT OLDU**
- **6 BİN 309 KİŞİ YARALANDI**

İsrail 17 Mayıs'ta paylaştığı verilere göre 820 hedefi vurduğunu açıkladı

Hamas, 10 Mayıs'tan ateşkes tarihine (21 Mayıs) kadar, 4 bin 300 roket fırlattı

Hamas'ın İsrail'in saldırılarına karşılık vermek için fırlattığı roketler nedeniyle İsrail'de 12 kişi öldü

İsrail 300'den fazla ekonomik, endüstriyel ve ticari tesisi bombaladı

7 fabrikayı yıktı. 60'tan fazla turistik tesise zarar verdi

Saldırılarda 454 binek araç kullanılamaz hale geldi

16 telekomünikasyon ve internet şirketinin ağları etkilendi

GAZZE'DEKİ İSKAN VE BAYINDIRLIK BAKANLIĞI;

- **1800 KONUT** yıkıldı
- **6 BİN 800 KONUT** kısmen hasar gördü
- **DEVLETE AİT 74 YAPI** kısmen hasar aldı
- **YÜKSEK KATLI 5 BÜYÜK KONUT BİNASI** yıkıldı

GAZZE;

- **3 CAMİ** yıkıldı
- **40'A YAKIN CAMİ VE 1 KİLİSE** hasar gördü

FİLİSTİN EĞİTİM VE ÖĞRETİM BAKANLIĞI;

- **DEVLETE AİT 46 OKUL** zarar gördü

DÜNYA SAĞLIK ÖRGÜTÜ;

- **GAZZE'DE 18 HASTANE VE KLİNİK** yıkıldı

FİLİSTİN TARIM BAKANLIĞI;

- **TARIM SEKTÖRÜNÜN ZARARI 27 MİLYON DOLAR**

BİRLEŞMİŞ MİLLETLER;

- **EN AZ 75 BİN KİŞİ** yerinden oldu

İsrail'de 12 Yıllık Netanyahu Dönemi Sona Erdi

İsrail'de muhalif partilerin kurduğu koalisyon hükümetinin Mecliste güven oyu almasıyla 12 yıllık Netanyahu dönemi sona erdi.

İsrail'de 8 parti tarafından kurulan yeni hükümet Parlamento'dan güvenoyu almayı başardı. 12 yıllık Netanyahu devri resmen sona erdi.

KOALİSYONUN İLK BAŞBAKANI GÖREVE BAŞLAYACAK

Koalisyonun ilk Başbakan'ı olan Naftali Bennett yemin ederek göreve başlayacak. Ağustos 2023'e kadar görevde kalacak.

İSRAİL'İN YENİ BAŞBAKANI BENNETT, FİLİSTİN KARŞITI AŞIRI SAĞCI GÖRÜŞLERİYLE TANINIYOR

İsrail'in 49 yaşındaki milliyetçi dindar çizgideki Başbakanı Naftali Bennett, Filistin karşıtı aşırı sağcı görüşleri ile tanınıyor.

SİYASETE NETANYAHU'NUN YARDIMCISI OLARAK GİRMİŞTİ

Siyasete 2005'te Binyamin Netanyahu'nun yardımcısı olarak giren Bennett, mecliste güven oyu alarak 12 yıldır Başbakanlık görevini sürdüren Netanyahu'yu koltuğundan eden isim oldu.

Sıfırdan kurduğu teknoloji firmasıyla dolar milyoneri haline gelen İsrailli siyasetçi, kariyeri boyunca aşırı sağcı seçmene hitap etti. İşgal altındaki Filistin toprağı olan Batı Şeria'nın bazı bölümlerinin İsrail'e ilhak edilmesi gerektiğini de savunan Bennett, geçmişteki Netanyahu hükümetlerinde Ekonomi ve Milli Eğitim bakanlıkları da dahil birçok pozisyonda yer aldı.

İsrail ordusunda eski bir komando olan Bennett, "Ben birçok Arap'ı öldürdüm ve bunda bir problem görmüyorum." ifadesinin de sahibi.

İsrail'de 23 Mart'ta yapılan genel seçimlerde Bennett'in partisi Yamina 7 milletvekili çıkarmıştı.

NETANYAHU HÜKÜMETİ KURAMAMIŞTI

23 Mart'taki erken seçimin ardından Cumhurbaşkanı Reuven Rivlin, koalisyon hükümetini kurmak için en yüksek oy alan mevcut Başbakan Benyamin Netanyahu'yu görevlendirmişti.

Netanyahu, 4 Mayıs'ta koalisyon hükümetini kuracak yeterli desteği bulamadı ve Rivlin'e görevi iade etmek zorunda kaldı.

CUMHURBAŞKANI, GÖREVİ ANA MUHALEFETE VERMİŞTİ

Bunun üzerine Rivlin, 5 Mayıs'ta koalisyon hükümetini kurma görevini ana muhalefet partisi Yehş Atid'in (Gelecek Var) lideri Yair Lapid vermişti.

NETANYAHU 'ÜLKE GÜVELİĞİNE TEHDİT' DEMİŞTİ

Netanyahu ise hükümet kurma görevinin muhalefete verilmesinin üzerine, kendisini dışarıda bırakacak veya kendi hükümetinin yerini alacak bir koalisyonun ülke güvenliğine tehdit oluşturacağını iddia etmişti.



DETAY
HABER

Küresel Piyasalarda
Azalan Keşif Kaaliyetleri ve Düşük Maliyetler, Karadeniz'de Gaz Masrafını Azaltacak

MÜSİAD Maden, Enerji Yönetimi ve Yatırımları Komitesi Başkanı Terzioğlu, Türkiye'nin Karadeniz'deki doğal gaz keşfinin, küresel petrol ve gaz endüstrisinde büyük hareketlerin olmadığı bir döneme denk geldiğini belirtti.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Maden, Enerji Yönetimi ve Yatırımları Komitesi Başkanı **Dr. Cihad Terzioğlu**, AA muhabirine, Türkiye'nin kullandığı doğal gazın yüzde 98'ini ithal ettiğini anımsatarak Karadeniz'deki toplam 540 milyar metreküplük keşfe ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Türkiye'nin kendi gazını bulmasının öncelikle kendi gaz ihtiyacını karşılamadaki maliyeti düşüreceğinin altını çizen Terzioğlu, bunun aynı zamanda piyasalarda fiyatların belirleneceği bir merkez olmanın da adımlarından biri olduğunu vurguladı.

Terzioğlu, Türkiye'nin geçen yıl denizlerdeki en büyük gaz rezervi keşfini yaptığını anımsatarak, "Geçen yılki keşfin ardından bölgenin aslında bir gaz rezervi bölgesi olduğu da tespit edilmiş ve arama kuyusunun yanına tespit kuyuları açılmaya başlanmıştı. Nitekim 320 milyar metreküplük keşfin akabinde 85 milyar metreküplük yeni keşif yapılmıştı. Ardından da Fatih gemisiyle tespit kuyuları açılmaya devam edilmişti. Bu dönemde 135 milyar metreküplük bir keşif gerçekleşmiş oldu. Dolayısıyla özellikle küreselde petrol ve gaz keşiflerinin az yapıldığı döneme denk gelmesi açısından da çok önemli bir keşif." diye konuştu.



2023'te Şebekeye Bağlanma Hedefi

Türkiye'nin Karadeniz'deki doğal gaz keşfinin, küresel petrol ve gaz endüstrisinde büyük hareketlerin olmadığı bir döneme denk geldiğini belirten Tezioğlu, "Tüm dünyada şu an keşif sayısında bir azalma söz konusu. Salgın nedeniyle fiyatlarda da gerileme olduğu için Türkiye çok uygun maliyetlerle platform ve teknik çözümler bulabilir. Olası işbirlikleriyle, kiralama çözümleriyle çok hızlı hareket etme imkanına sahip. Burada en önemli hususun kararlılık olduğunu düşünüyorum. Net yatırım yapma kararı alındıktan sonra 2023 hedefinin belli bir metreküpteki üretim için ulaşılabilir bir hedef olduğunu düşünüyorum." değerlendirmesinde bulundu.

Terzioğlu, Türkiye'nin bugüne kadar altyapı, havalimanı ve benzeri çalışmalarda hedeflerini tutturan bir ülke olduğunu ifade ederek, şöyle devam etti:

Yatırım kararı alındıktan sonra Türkiye'nin nasıl kararlı ve istikrarlı bir şekilde yatırıma devam edeceğinin ispatı var. Petrol ve gaz keşfindeki örneklere küresel anlamda bakarsak özellikle Mısır'a yakın olan Zohr sahası İsrail'deki Tamar ve Leviathan sahaları ki bunların kıyıya uzaklıkları hemen hemen aynıdır bizim sahalarımız gibi. Oradaki çalışmalarda 2-3 yıl içinde şebekeye gazın basıldığını görebiliyoruz. Türkiye'nin hedeflediği nokta da malumunuz Sayın Bakan Bey'in açıkladığı gibi öncelikle günlük 10 milyon metreküp bu da yaklaşık yıllık 3,5-4 milyar metreküplük hacim yapar. Bu gerçekleştirilebilir, ulaşılabilir bir hedeftir."

Nitelikli İstihdam Fırsatı

Türkiye'nin sismik aramalardan sonra arama kuyularının ardından tespit kuyuları açarak çalışmalarını sürdürdüğünü anlatan Terzioğlu, her tespit kuyusunun da potansiyel bir müjde haberi olduğunu vurguladı.



Terzioğlu, bu tür keşiflerin direkt ekonomik etkisi olduğunu anımsatarak, sözlerini şöyle tamamladı:

"Bunun yanında aslında başta görünmeyen, detayda farkına varılacak Türkiye'nin çok büyük ihtiyacı olan bir etkisi daha var. O da nitelikli istihdam. Şüphesiz özellikle Zonguldak ve çevresinin Filyos Limanı'yla bölgesel kalkınmasından bahsedebiliriz ama bununla beraber daha önce Türkiye denizlerde böyle bir platform işletmediği için daha önce sahip olmadığı nitelikli istihdam imkanına da sahip olacak. Yani bizim aslında tecrübeli petrol ve gaz mühendislerimiz, belki uluslararası firmalarda, yurtdışındaki platformlarda çalışan mühendislerimizin Türkiye'ye dönme imkanı olacak. Burada da tersine bir beyin göçü ve nitelikli istihdam fırsatı oluşturma potansiyeli görüyorum."

Karadeniz'deki Potansiyel

Türkiye'nin Kuzey Sakarya Gaz Sahası'nda yer alan Amasra-1 kuyusundaki 135 milyar metreküplük gaz keşfiyle Karadeniz'deki toplam rezervi 540 milyar metreküpe yükseldi.

Fatih sondaj gemisinin 1938 metre su derinliğinde ve 3 bin 850 metre son derinlikte sondaj gerçekleştirdiği Amasra-1 kuyusundaki yeni keşif de Sakarya Gaz Sahası Geliştirme Projesi'ne dahil edilecek. Proje kapsamında, deniz tabanında doğal gaz üretim sistemleri, Filyos Endüstri Bölgesi'nde bir doğal gaz işleme tesisi ve her iki üniteyi birbirine bağlayacak boru hatları inşa edilecek.

Sakarya Gaz Sahası Geliştirme Projesi'nin 2023'te tamamlanması öngörülen ilk fazında, günlük 10 milyon metreküp doğal gaz karadaki işleme tesisine ulaştırılacak. Gelecek yıllarda proje kapasitesinin günde 40 milyon metreküpe çıkarılması öngörülüyor.



AFRİKA Kültürünü Zenginleştiren Gelenekler

Elif ÇELİK
MÜSİAD Kadın Komite Yönetim Kurulu Üyesi

Her ne kadar sefalet ve yoksullukla ön plana çıkan bir kıtadan bahsediliyor olsa da Afrika, dünyanın en mutlu insanlarına sahip çok kültürlü bir milletler topluluğu. Sömürgecilikle maddi anlamda geri kalan ülke, buna rağmen sanat, kültür ve geleneklerini koruyarak günümüze kadar taşımayı başardı. Afrika'yı özel ve ilgi çekici hale getiren sanatı, gelenekleri, misafirperverliği, her sene milyonlarca turistin esrarengiz gezi noktalarından biri olmasını da sağladı. Peki, Afrika'ya gidildiği zaman nelerle karşılaşılabilir?

1 Biri size tükürürse sakın sinirlenmeyin

Evet, bizim insanımıza böyle bir şeyi anlatmak oldukça güç. Ama Afrika'da birisi birisine tükürüyorsa, bir problem vardır anlamına gelmiyor. Çünkü Kenya ve Kuzey Tanzanya'da insanların selamlaşma ritüelleri arasında tükürmek oldukça yaygın. Bizde bir latife var: Biri tükürdüğü zaman "Ya Rabbi şükür" diyecek adamdır bu... İşte hakaret dolu bu tarizin Afrika'da iletişime dönüştüğünü görmeniz pek mümkündür.

2 Dayak yemeden adam olmayacak bu herif

Afrika'nın en ilginç ülkelerinden biri, Etiyopya...

Burada adamlığa geçişin acı bir reçetesi var: dayak. Bunun için bir tören bile yapmaktan çekinilmiyor. Önce "adam adayı" dansını yapıyor, daha sonra ise kız ve erkek arkadaşları tarafından sopa ile dövülüyor. Bizdeki damada atılan dayak ile karıştırmayın. Çünkü Etiyopya'da adam olmak için sopanın belinde kırılması şart!
Ola ki biri ya da birileri tören eşliğinde dayak yiyorsa sakın ayırmaya kalkmayın.
Atan memnun, yiyen memnun...

3 Afrika'nın kodamanları Moritanya'da besbelli

Afrika'nın ilginç geleneklerine ev sahipliği yapan ülkelerden biri de Moritanya. Hangi Afrika ülkesine giderseniz gidin zayıf yapılı insanlarla karşılaşır, asla şişman birine rastlamazsınız. Bunun doğal bir sebebi var; ülkede fakirlik söz konusu. Ama Moritanya'ya geçince işler değişir ve çok genç yaştaki insanların şişmanlığı gözünüze çarpar. O zaman Moritanya'da bir şeyler iyi gidiyor sanabilirsiniz. Ancak durum tamamen ülkedeki geleneklerle ilgili. Günümüzde şişmanlık, kimse için çekici değildir. Moritanya'da ise tam tersi bir durum var. Şişmansan güzelsin ve tercih edilme sebebisin. Bu nedenle 15 yaşından itibaren kızlar şişmanlamaya özen gösteriyor.

4 Korku filmi sahnelerini aratmayan gelenek: Famadihana

En iyi korku filmi bile sonuç olarak senaryo ve biz izlerken bunun farkındayız. Ama Madagaskar'da öyle bir gelenek var ki kalıp izlemek asla mümkün değil. Her 5 veya 7 senede bir olmak üzere mumyaladıkları ölülerini mezarlarından çıkaran Madagaskar insanları, bunun çok eski bir gelenek olduğunu ve ölüleri rahatlattığını düşünüyor. Dans ve çeşitli gösteriler altında bir şölene dönüşen bu uygulamaya denk gelirseniz bir an önce alanı terk etmenizi tavsiye ederiz.

Çok kültürlü ve gelenekli Afrika'da disk takan kadınlara, yüzleri boyalı insanlara, boynuna kelepçe takılı birçok kişiye rastlamanız da mümkündür. Bunların her biri bir gelenek ve kadim kültürü yaşatmaya çalışan Afrika insanının bir kimliğidir. Her şeye rağmen herkesin yüzünün güldüğü bir yer olması da asıl geleneğin tebessüm olduğu imajını kolayca veriyor.



Mevcut finans sisteminin sorunlu alanlarına yönelik alternatifler sunan Katılım Bankacılığı, sürdürülebilir büyümeyi destekleyen önemli ve etkili bir sistem olarak sektörde kendisine yer edindi. Katılım bankacılığı içerisinde henüz küçük bir pay ile yer alan ve yardımlaşma usulü ile yapılan Katılım Sigortacılığı ise sektördeki payını artırmaya yönelik büyük bir potansiyel taşıyor.

KATILIM SİGORTACILIĞI

Tekafül Sisteminin Bilinirliğinin ve Farkındalığının Artırılması Gerekiyor



Tekafül Sigortacılığı'ndaki Amaç Bu Sigortaya Dâhil Olan Kişiler Arasında **Dayanışma** ve **Yardımlaşma** Sağlanmasıdır

Katılım Finans Sistemi, ülkemizin kültürel yapısı göz önüne alındığında, faize olan duyarlılığı nedeniyle bankacılık ve faizli sistem içerisindeki diğer mekanizmalarla ilişki kurmak istemeyen fon sahipleri için ciddi bir imkân tanımaktadır. Bu anlamda Katılım Finansı, ekonomi sisteminin para ve faiz eksenli değil mal ve hizmetler ekseninde yeniden inşa edilmesini amaçlamakta ve yenine has yöntem ve araçlarla mevcut finans sisteminin sorunlu alanlarına dair alternatif çözümler sunmaktadır.

Nitekim geleneksel finans sisteminin sık sık krizler ürettiği reddedilemez bir gerçektir. 1929 Ekonomik Buhranının ardından temelleri atılan bugünkü ekosistem, 2008 küresel kriziyle birlikte daha yüksek sesle eleştirilmeye başlanmıştır.

Katılım Finans Sisteminin sahip olduğu varlığa dayanan finansman, etik değerler, kurumsal yönetim ve sosyal sorumluluk gibi özellikler ise, küresel piyasaların aradığı birçok çözümü ihtiva etmektedir.



Kâr ve zararın paylaşıldığı bir ortaklık anlayışı, tasarruf sahiplerinin ve birikimlerinin korunması, fonların daha etkin bir şekilde reel sektöre aktarılması ve böylece sürdürülebilir bir büyüme sürecinin desteklenmesi; Katılım Finansının en belirgin özellikleridir.

Bu model; özellikle geleneksel yavaş büyüyen sektörlerden çağdaş ve hızlı büyüyen sektörlere kaynak aktarılması, sanayinin ihtiyaç duyduğu sabit getiri odaklı finansmanın sağlanması gibi avantajlara sahipti ve üretim odaklı bu modelde "parayı para ile döndürmek" söz konusu değildir.

Katılım Finansı, özellikle kriz dönemlerinde riski dağıtarak piyasalar açısından çok daha güzel sonuçlar vermektedir.

Yani katılım finansı, krize uygun bir alan açmamakla kalmamakta; aynı zamanda piyasalara sanal bir finansal döngü değil, gözle görülür seviyede reel bir hareketlilik vadetmektedir.

Bugün yaklaşık 3 trilyon dolar seviyesine ulaşan Katılım Finans sektörü; gerek katılım bankaları ve enstrümanları, gerekse diğer uygulamalarıyla; fon sahipleri için oldukça mühim bir konum teşkil etmektedir. 2020 yılsonu itibariyle küresel büyüklüğünün 4 trilyona ulaştığı tahmin edilen Katılım Finans Sisteminin, ilerleyen yıllarda çok daha üst seviyelere hızlı bir şekilde ulaşması beklenmektedir.

Bugün dünyada faizsiz finans konusunda eğitim veren kurumların sayısının yaklaşık 700'e ulaşması, önemli bir gelişmedir.

Bu bağlamda İslami finansmanın potansiyelinin artırılması için, mevcut altyapısının geliştirilmesi gerekmektedir. Sektöre yönelik düzenleyici ve denetleyici kurumların varlığı, İslami finans kurumlarının büyümesinde önemli bir rol oynayacaktır.

Sektörün bilinirliğinin artırılması ve mevcut pazarın geliştirilmesi, ürünlerin çeşitlendirilmesi ve katma değeri yüksek yeni araçlar sunmasına bağlıdır.

Katılım Finans sistemi araçlarının İslami finans prensiplerine uygunluğu açısından standartların belirlenmesi, yatırımcılar için risklerin netleştirecek ve yapacağı olumlu etkilerle sektörün büyümesine de ivme kazandıracaktır.

Sistemin gelişimi, faizsiz finans alanına yönelik eğitim, bilgi ve farkındalığın artırılmasıyla da bağlantılıdır.

Söz konusu sistemin öncü yapılanması olarak Katılım Bankaları, cari ve katılma hesapları yöntemiyle fon toplamakta; bu fonları belirli ekonomik faaliyetlerin finansmanında ortaklık kurarak, ihtiyaç duyulan gereçleri sağlamakta ve tüm bankacılık faaliyetlerini yürütmektedir.

Küresel ekonominin tecrübe ettiği geçmiş krizler, geleneksel bankacılık sektörüne ilişkin algıda ciddi bir değişikliğe neden olurken; kendi dinamikleri sayesinde katılım bankaları, krizleri nispeten daha sağlıklı atlatmayı başarmıştır.

Kriz dönemlerinde riskli varlıklara sahip olan geleneksel bankalar likidite sıkıntıları ile karşı karşıyayken, katılım bankaları bu tür riskli varlıklardan uzak durdukları için likidite sorunları yaşamamış, böylece kriz sonrasında Katılım Finans Sistemi, sadece İslam dünyasındaki yatırımcılar için değil; diğer yatırımcılar için de bir alternatif haline dönüşmüştür.

Bu yapılar tarafından kullandırılan katılım finans enstrümanı, ihtiyaca göre değişmektedir. Kurumsal ya da bireysel bir finansman desteği olan Murabaha'nın yanı sıra, İcara (Leasing, Finansal kiralama), Mudaraba (Emek-Sermaye ortaklığı), Müşaraka (Sermaye ve Kar-zarar ortaklığı) ya da Selem (İleriye dönük satın alma) en çok tercih edilen katılım finans enstrümanlarıdır.

Bunlara ilaveten son dönemde Sukuk ve Tekâfül de en çok tercih edilen katılım finans enstrümanları arasında önde gelmektedir.

Bankacılığın ardından Türkiye'nin finans alanındaki en güçlü sektörünün sigortacılık olduğu göz önüne alındığında, Katılım Finansının sisteme kazandırdığı en önemli araçlardan birinin Tekâfül olduğu dikkat çekmektedir.

Bilindiği üzere Tekafül Sigortacılığı, yardımlaşma usulü ile yapılan karşılıklı bir sigorta türüdür. Buradaki amaç, bu sigortaya dâhil olan kişiler arasında dayanışma ve yardımlaşma sağlanmasıdır.

Nitekim bu sistemde klasik sigortadan farklı olarak, teberru sisteminde toplanan primler bağış olarak alınır ve bir havuzda toplanmaktadır. Bu birikmiş meblağ, hasar meydana gelirse, mağdur olan poliçe sahibinin zararını ortadan kaldırmak için kullanılmaktadır.

Bu nitelikleriyle tekafülü, Türkiye'de oldukça önemli bir alternatif risk yönetim sistemi olarak kullanılabilecek durumda olduğunu söylemek mümkündür.

Hâlihazırda yaklaşık 50 milyar dolar seviyesine ulaşan küresel tekafül varlıkları, tüm Katılım Finans varlıkları arasındaki payını ve önemini gün geçtikçe artırmaktadır.

Bununla birlikte hâlen Katılım Finansı içinde en küçük sektör olarak yer alması, faizsiz finans enstrümanlarının yaygınlaştırılmasına dair vizyon ve misyonumuzla birlikte değerlendirildiğinde; tekafül sigortacılığına gösterdiğimiz ehemmiyeti artırmamız gerektiğine işaret etmektedir.

Başta katılım finans kuruluşlarının son yıllarda teşvik edilmesi ve devlet eliyle katılım bankalarının açılması olmak üzere, ülkemizde son yıllarda katılım finansına dair yaşanan gelişmelerin; tekafül sigortacılığı sektörünün gelişiminde ciddi bir katkısı olacaktır.

MÜSİAD ve BEREKET SİGORTA GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) ve Bereket Sigorta Grubu arasında "tekafül sigortacılığı" olarak da bilinen katılım sigortacılığının tanıtılması ve yaygınlaştırılması amacıyla iş birliği protokolü imzalandı.

MÜSİAD Genel Merkezinde düzenlenen imza töreni, MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ve Bereket Sigorta, Bereket Emeklilik ve Bereket Tekafül Genel Müdürü Mahmut Güngör'ün katılımıyla gerçekleşti.

Törende konuşan **MÜSİAD Genel Başkanı Kaan**, tekafül sigortacılığının önemine değinirken, bu kavramın barındırdığı dayanışma kültürünün önemine vurgu yaptı. Tekafül sigortacılığının, yardımlaşma usulü ile yapılan karşılıklı bir sigorta türü olduğunu belirten Kaan, şunları söyledi:

"Buradaki amaç, bu sigortaya dahil olan kişiler arasında dayanışma ve yardımlaşma sağlanmasıdır. Nitekim bu sistemde klasik sigortadan farklı olarak, teberru sisteminde toplanan primler katkı olarak alınır ve bir havuzda toplanır. Bu birikmiş meblağ, hasar meydana gelirse, mağdur olan poliçe sahibinin zararını ortadan kaldırmak için kullanılmaktadır. Bu nitelikleriyle tekafül sigortacılığının, Türkiye'de oldukça önemli bir alternatif risk yönetim sistemi olarak kullanılabilecek durumda olduğunu söylemek mümkün. Yaklaşık 50 milyar dolar seviyesine ulaşan küresel tekafül varlıkları, tüm İslami Finans varlıkları arasındaki payını ve önemini gün geçtikçe artırıyor. Bununla birlikte İslami Finans ekosisteminin bir parçası olarak faizsiz finans enstrümanlarının yaygınlaştırılmasına dair vizyon ve misyonumuzla birlikte değerlendirildiğinde, tekafül sigortacılığına gösterdiğimiz ehemmiyeti artırmamız gerekiyor."



Kaan, başta katılım finans kuruluşlarının son yıllarda teşvik edilmesi ve devlet eliyle katılım bankalarının açılması ile ülkemizde son yıllarda katılım finans sistemine dair yaşanan gelişmelerin tekafül sigortacılığının gelişimine ciddi katkı sağlayacağını dile getirdi.

Bereket Sigorta Grubu ile yapılan bu iş birliğinin önemli bir farkındalık oluşturacağına inandıklarını belirten Kaan, "MÜSİAD üyesi firmalarımızın tekafül sigortacılığına yönelik farkındalıklarının artırılması, bu bağlamda Bereket Sigorta Grubu ürünlerine ilişkin duyuru ve tanıtımların yapılması ve söz konusu ürünlerin MÜSİAD üyeleri tarafından indirimli bir şekilde kullanılmasını amaçlayan bu protokol ile birlikte, İslami Finans enstrümanlarının ülkemizdeki gelişimine ciddi bir fayda sağlayacağımıza inanıyoruz." diye konuştu.

"Katılım sigortacılığının **toplumumuzda** önemli bir karşılığı var"



Bereket Sigorta, Bereket Emeklilik, Bereket Tekafül Genel Müdürü Güngör ise, "Gelişen ekonomik ve ticari koşullara uyumlu olarak dünyanın birçok ülkesinde uygulanmakta olan, hem ekonomik hem de dini açıdan temelleri bulunan, yardımlaşma ve paylaşmayı odağına alan katılım sigortacılığının, toplumumuzda önemli bir karşılığının olduğunu görüyoruz." ifadelerini kullandı.

Güngör, dini gerekçelerle geleneksel sigorta ürünlerine mesafeli yaklaşanlar ve müteşebbisler için risk paylaşımı ve dayanışma esasları çerçevesinde dizayn edilen ürünleri ile katılım sigortacılığının, her geçen gün geliştiğini bildirdi.

Sektörde yüzde beş oranında paya sahip katılım sigortacılığının geliştirilecek ürünler ile derinleşmesinin finansal piyasaların gelişimi için önemli olduğuna değinen Güngör, şöyle konuştu:

"Gelişmiş finansal alt yapısı, genç nüfusu, nitelikli iş gücü ve jeopolitik konumu ile Türkiye'yi 'global faizsiz finans merkezi' haline getirme hedefi ve finansal piyasaların gelişimine katkı sağlama vizyonu ile katılım finans ekosisteminin derinleşmesi ve katılım sigortacılığının tabana yayılması için MÜSİAD ile Bereket Sigorta Grubu arasında güçlü bir iş birliğinin adımları atılmıştır. Bu iş birliği protokolünün, Katılım sigortacılığının gelişmesi ve yaygınlaşmasına önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz. Bu vesile ile bugün başlattığımız girişimin, başta güzel ülkemiz olmak üzere, ana sermayedarımız Türkiye Tarım Kredi Kooperatifleri'ne, sigortacılık sektörüne ve ülkemizin önde gelen iş dünyası kuruluşlarından MÜSİAD üyelerine hayırlı olmasını temenni ederiz."

Protokol ile tekafül (katılım sigortacılığının) gelişimi ve yaygınlaşması hedeflenmektedir. İş birliği kapsamında ayrıca Bereket Sigorta Grubu'na ait tüm sigorta ürünlerinin MÜSİAD üyelerine tanıtılması, bu alanda farklı kampanyalar ile üyelere özel fırsatlar oluşturulması hedefleniyor. İş birliği protokolü kapsamında Bereket Sigorta tarafından düzenlenen Ferdi Kaza Sigorta Poliçesi, Güngör tarafından Kaan'a takdim edildi.

Törende ayrıca MÜSİAD Risk Yönetimi ve Sigortacılık Sistemleri Komite Başkanı Ünsal Sözbir, Yeni Turizm Kaynakları ve Yatırımları Komite Başkanı Muhammet Ali Özeken, Ulaşım Araçları Endüstrisi Komite Başkanı İlhan Bilgili, Üye İlişkileri ve Üye Kabul Komite Başkanı Faruk İbrahim Özbek ve Genç MÜSİAD Başkanı Yunus Furkan Akbal ile Bereket Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Faruk Gökçen, Pazarlama Müdürü Nil Yazıcı, Kurumsal Satış Müdürü Pelin Atay Tuğcu ve Kurumsal İletişim Müdürü İsmail Aydoğdu yer aldı.



Ülkemizde İlk Tam Tekafül Modelini Uygulayan Şirket; **Bereket Tekafül**

Bereket Sigorta, Bereket Emeklilik, Bereket Tekafül Genel Müdürü Mahmut Güngör, Katılım Sigortacılığı ile ilgili görüşlerini Çerçeve Dergisi okurları için paylaştı.



Gelişen ekonomik ve ticari koşullara göre dünyada birçok ülkede uygulanan hem ekonomik hem de dini açıdan temelleri olan tekafül sigortacılığının, toplumumuzda bulduğu karşılık ve ülkemizin nüfus yapısı dikkate alındığında önemli bir potansiyelinin bulunduğu aşikardır. Hal böyle olunca da katılım sigortacılığı; fıkhi açıdan netlik olmadığı için dini gerekçelerle geleneksel sigorta ürünlerine mesafeli yaklaşan insanımız için risk paylaşımı ve dayanışma esasları çerçevesinde dizayn edilen sigorta ürünleriyle alternatif olmaktadır.

Ayrıca katılım bankacılığının son yıllardaki büyüme trendi, katılım ekosisteminin önemli bir aktörü olan katılım sigortacılığı için de potansiyel oluşturmaktadır. Kamu bankalarının da İslami finans sektörüne girmesi bu dönemde faizsiz finans sektörünün önünü açmada önemli bir dönemeç olmuştur. Gerek hükümetin bu konuda attığı adımlar ve ortaya koyduğu vizyon gerekse sektörün gösterdiği isteklilik sonucunda katılım sigortacılığının hızla büyümeye devam edeceğini söyleyebilirim ki sektör verileri de bunu doğrulamakta.



Mahmut GÜNGÖR
Bereket Sigorta, Bereket Emeklilik, Bereket Tekafül Genel Müdürü

Hayat ve hayat dışı katılım sigortacılığı ürünleri, katılım bankaları tarafından kullandırılan finansal ürünlerin önemli bir parçası olduğu gibi katılım bankalarından hizmet alan katılımcılar için de kendilerini güvence altına almak için fırsat sunmaktadır. Katılım sigorta şirketleri de katılım bankacılığı ve katılım finans ekosistemi için önemli bir paydaş konumundadır. Katılım Bankaları ile; yeni Kanun'la BDDK'nın denetimi ve gözetimine alınan ve katılım finans ilkelerine göre faaliyet gösteren Tasarruf Finansman Şirketlerinin katılım finans ekosisteminin ve tekafül sisteminin gelişiminde önemli bir rol üstlendiklerini, sigorta acentelerinin de her geçen gün bu sisteme daha fazla ilgi gösterdiklerini görmekteyiz.

Bereket Tekafül olarak ise; ülkemizde ilk tam tekafül modelini uygulayan şirket olma sorumluluğunun bilinciyle, tekafül sisteminin bilinirliğinin ve farkındalığının arttırılması misyonumuzla Tekafül sigortacılığının daha geniş kitlelere yayılmasına hizmet etmeye devam edeceğiz.

1. TEKAFÜLÜN KAVRAMSAL ÇERÇEVESİ

1.1. Tanımı

İslam dini mensupları hayat tarzlarını Allah'ın emir ve yasaklarına göre şekillendirmeye çalışmaktadırlar. Bu emir ve yasaklar arasında çeşitli mali hükümler de bulunmaktadır. İslam hukukçuları geleneksel sigortacılığın İslami kural ve gereksinimlere uymayan birtakım kurallar içerdiğini belirtmişlerdir. Bu yüzden Müslümanların ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla geleneksel sigorta ürünlerine benzer bir risk önlemlerine sahip "İslami sigorta" modelinin olması gerektiğini belirtmişlerdir.

Geleneksel sigortacılıkta bulunan kumar ve faiz İslam hukukuna aykırı olup belirsizliğin ticarete konu edilmesi tartışmalıdır. Bu yüzden içerisinde İslam hukukuna aykırı öğelerin bulunmadığı bir sigortacılık sisteminin kurulması ihtiyaç haline gelmiştir. Uluslararası literatürde "Takaful" Türkiye'deki ismiyle "Tekafül" diğer bir ifadeyle "Katılım Sigortacılığı", İslami bir ihtiyaç üzerine ortaya çıkmıştır.

Tekafül sistemi, insani dayanışma bilinci ilkelerine dayanır ve hayatın tüm yönlerine yansır. Tekâfül Sigorta Sistemi, faizli finansal uygulamalar, spekülasyon ve belirsizlik içeren uygulama ve faaliyetlerden uzak bir sisteme dayanır. Temel kaynağı Kuran-ı Kerim olan, buna ek olarak sünnet ve içtihatlardan oluşan Tekâfül Sigorta Sistemi, başta faizli ekonomik ve finansal uygulamalar olmak üzere, spekülasyon ve belirsizlik içeren uygulamalar ile haram sayılan faaliyetlerden uzak bir sistem üzerine kurulmuştur.

Arapça "yardımlaşma, dayanışma, karşılıklı güven, sahip çıkma" anlamına gelen tekâfül, Türkiye Katılım Bankaları Birliği tarafından "Bir organizatör şirket yönetiminde katılımcıların bir yönüyle bağış diğer yönüyle ortaklık sermayesi niteliği taşıyan primleri ödemesi ve kendi aralarında rizikolara karşı birbirleriyle yardımlaşma ve dayanışma (tekâfül) yoluna gitmelerini sağlayan sigorta sistemi" şeklinde tanımlanmıştır. Uluslararası İslami Finans Kuruluşları ve Muhasebe ve Denetim Kuruluşu (AAOIFI)'nun hazırlamış olduğu İslami sigortacılık konusunun yer aldığı 26 numaralı standartta ise tekafül "Belirli risklere maruz kalan şahısların bu risklerin gerçekleşmesi sonucu ortaya çıkacak zararların telafi edilmesi üzerine yapılan anlaşmalardır." şeklinde tanımlanmıştır.

Tekafül; riskin ortaklar arasında dağıtılmasına dayanan bir sistemdir. Genel olarak tekafül kâr-zarar paylaşımı, ortak garanti ve bağış prensiplerine dayanmaktadır. Bu anlayışla, katılımcılar bir araya gelerek, muhtemel risk ve tehlikelere karşı belirli meblağ karşılığında hem güvence sahibi olurlar hem de bir dayanışma fonu oluştururlar. Katılımcılardan toplanan katkı payları belirli bir denetime tabi olan bağımsız havuz oluşturur. Oluşturulan bu havuz toplanan katkı paylarının İslami usullere uygun bir şekilde yönetimini sağlar. Sistemde toplanan katkı payları sigorta şirkeninin değil katılımcılarındır. Katılımcılardan biri zarara uğradığında oluşturulan havuz tarafından ilgili kişinin zararı karşılanır. Zarara uğrayan katılımcıların zararları tazmin edildikten sonra eğer sistemde kâr oluşursa katılımcılara kâr payı ödemesi yapılabileceği gibi, havuzda rezerv olarak tutulabilir ya da bağış ve yardım gibi maksatlarla kullanılabilir.

Katılım Sigortacılığının Temel Çalışma İlkeleri

Sisteminin temel çalışma ilkeleri aşağıdaki gibidir.

- Yardımlaşma amacının olması
- Sermaye sahipleri ve katılımcılardan toplanan katkı paylarının katılım esasları çerçevesinde değerlendirilmesi (Sistemin; faiz, kumar ve İslami kurallara aykırı kavramlar içermemesi)
- Katılımcıların hisseleri oranında hasar ve sorumluluklarının paylaştırıldığı havuz modeli bulunması

- İslami ilkelere uygun olmayan konularda teminat verilmemesi
- Katılımcıların tümünün karşılıklı bir mutabakatla katılım havuzuna katkı payı ödemesi yapması
- Sigortacılık iş ve işlemleri için İslam hukukunda ihtisas sahibi olan danışma kurulunun icazet vermesi

1.2. Tarihsel Gelişimi

İslam ekonomisinde amaç; toplumun tüm üyelerinin entelektüel kapasitelerini en üst düzeye çıkarabilecekleri, sağlıklarını koruyup geliştirebilecekleri ve toplumun ekonomik ve sosyal gelişimine aktif olarak katkıda bulunabilecekleri müreffeh, adil, eşitlikçi ve helal kazanç elde edilebilecek bir ekonomik ve sosyal yapı geliştirmektir. Bu yüzden İslam ekonomisinde geliştirilen modellerin temelinde yardımlaşma ve dayanışma kavramları bulunmaktadır.

Özellikle İslam tarihi incelendiğinde tekafüle benzer uygulamalarla karşılaşılmaktadır. Yaklaşık 1400 yıl önce uygulanan **Akile Sistemi,** Türkiye Diyanet Vakfı'na bağlı İslam Araştırmaları Merkezi tarafından hazırlanan İslam Ansiklopedisinde; ''kasıt unsuru bulunmayan bir öldürme veya yaralama hadisesinde suçlu adına diyet ödemeyi yüklenen şahıslar topluluğu'' olarak ifade dilmektedir. İslam'ın ilk döneminde savaş esirinin kurtarılması için istenen fidye, öldürme veya yaralamalarda; öldürülen kişinin ailesine ve yaralanan kimsenin kendisine ödenecek olan diyet, söz konusu kişiler tarafından karşılanamamaktaydı. Bu sorunu çözmek ve tazminat ödemelerinin yapılabilmesi amacıyla akile sistemi oluşturulmuş Hz. Ömer döneminde daha da geliştirilmiştir.

Sigorta kavramı ilk olarak İbn-i Abidin tarafından "Sevkara" ya da "Sukirta" olarak ifade edilmiştir. İbn-i Abidin, sigorta akdi genel fıkıh kurallarına uygun olup olmadığını değerlendirerek sigortaya cevaz vermemiştir. Selçuklularda "Ahilik" esnaf teşkilatlanması, Osmanlı'da uygulanan teavün sandıklarının kurmuş olduğu yapılar özellikle dayanışma ve yardımlaşmayı amaçladığı için İslami sigortacılığa örnek olarak gösterilebilecek sistemlerdir.

İslam hukukçularının, konvansiyonel sigortacılığın İslami kurallara uygun olmayan unsurlar barındırdığı yönünde görüşler vermesi Müslüman toplumların konvansiyonel sigortacılık ürünlerine mesafeli durmasına neden olmuştur. Müslüman toplumlarda, sigortacılık ihtiyacının doğması üzerine 1970'li yıllarda gerekli çalışmalar yapılmaya başlanmış, 1976 yılında ilk kez gerçekleştirilen Uluslararası İslami İktisat Kongresi'nde geleneksel sigorta uygulamalarının İslami öğretiyle uyumlu olmadığı teziyle alternatif bir çözüm yolları bulunması amacıyla çalışmalar yapılması tavsiye dilmiştir.

Modern anlamda ilk İslami Sigortacılık uygulamaları 1979 yılına Sudan'da yapılmaya başlanmıştır. Dünyanın ilk Tekafül Şirketi 1979'da Sudan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde "Islamic Insurance Co. Ltd." adıyla kurulmuştur. Daha sonra 1983 yılında İsviçre'de "Dol Al Moal", Belçika'da "Takaful Islam" ve Bahamalar'da "Takaful Islam Bahamas" şirketleri faaliyet göstermeye başlamışlardır.

Tekafül sigortacılığıyla ilgili modern görüşler 1981 yılında Batı Almanya'da yapılan İslam Bankaları ve Ekonomik İşbirliği Stratejileri Uluslararası Sempozyumunda ortaya atılmıştır.

1984 yılında Malezya'da kapsamlı bir tekafül yönetmeliği çıkarılmıştır. Bir yıl sonra İslam Hukuk Akademisi Konseyi tekafül sisteminin; yardımlaşma, dayanışma ve müşterek risk paylaşımı taşıdığı için İslam hukukuna uygun olduğunu belirtmiştir.

Türkiye'nin de kurucu üyesi olduğu D-8 Ekonomik İşbirliği Teşkilatı'nın 1-2 Mart 1999'da Bangladeş'in başkenti Dakka'da yapılan toplantının sonuç bildirgesinin 29. maddesinde Tekâfül Sigorta sisteminin üye ülkeler arasında geliştirilmesine karar verilmiş bu kapsamda Malezya başkanlığında bir çalışma yapılması istenmiştir.

1.3. Tekafül ve Geleneksel Sigortacılığın Karşılaştırılması

İslam hukukuna göre geleneksel sigortacılık sisteminin uygun olmayan üç temel noktası bulunmaktadır. Bunlar belirsizlik, kumar ve faizdir.

Belirsizlik (Garar): Garar tehlike anlamına gelmektedir. Bir kişinin alacağını almasının tehlikede olması ya da neticenin belirsizlik içinde olmasını ifade etmektedir. Geleneksel Sigortacılık açısından baktığımızda rizikonun gerçekleşip gerçekleşmeyeceği, gerçekleşirse ne kadar tazminat ödeneceği, sigortacının neyi kaça sattığı gibi durumlar tam bilinmediği için konvansiyonel sigortacılıkta gararın mevcut olduğu belirtilmektedir.

Kumar (Maisir): Poliçe sahibi herhangi bir hasara uğramaz ise ödediği primler karşılığında herhangi bir fayda sağlayamaz ya da ödediği düşük sigorta primlerinin karşılığında büyük hasar tazminleri elde edebilir. Bu durum İslam hukukuna aykırı olarak görülmüştür.

Faiz (Riba): İslam, bir ekonomik işlemin her ne şekilde olursa olsun faiz içermesini yasaklamıştır. Geleneksel sigorta sisteminde sigortalılardan alınan katkı payları faizli sisteme dâhil edilerek faiz kazancı elde edilmektedir.

Tekafül sistemi, İslami kurallara göre dizayn edildiği için kendine özgü etik ve adil bir yapısı vardır. Tekafülün temel amacı yardımlaşmaktır. Yapılan faaliyetin sonucunda kâr elde edilmişse katılımcılara kar payı dağıtılır. Bu sistem adil, ahlaki, etik ve kullanılabilir bir sigortacılık türü olduğu için yalnız İslam coğrafyasında değil tüm dünyada kullanılabilecek bir sistemdir.

Tablo 1: Tekafül ve Geleneksel Sigortacılık

	Tekafül Sigortacılığı	Geleneksel Sigortacılık
Kuruluş İlkesi	Yardımlaşma	Kâr
Amaç	Risk paylaşımında bulunmak.	Risk transferi yapmak.
Sözleşme	Kâr-Zarar sözleşmesi ve vekalet sözleşmesi birleşiminden oluşan karma bir yapıya sahiptir.	Sigortalıların poliçelerin alıcısı olduğu bir satın alma sözleşmedir.
Şirket	Pay sahipleri katılımcıların adına bir acente gibi hareket eder ve sigortacı yerine operatör veya vekil olarak adlandırılır.	Sigortalılar ve sigorta şirketi arasında birebir bir ilişki mevcuttur.
Underwriting (Sözleşmeden kaynaklanan Risk) Zararı	Katılımcılar tekafül fonunun da sahibi olduğu için underwriting riskini de onlar üstlenmektedir.	Pay sahipleri (sigorta şirketi) underwriting riskini poliçe sahipleri adına üstlenir.
Katkı(Teberru)/Prim	Tekafül sigortacılığı tamamen gönüllülük esasına dayanmaktadır. Bu nedenle alınan katkılar teberru (bağış) olarak adlandırılır.	Sigortalıların güvence için ödediği meblağa prim denilmektedir.
Katkı(Teberru)/Prim Ödenme Şekli	Dönemsel ya da tek seferde gerçekleştirilebilen katkılar tekafül fonuna aktarılır.	Sigortalıların dönemsel ya da tek seferde ödemiş olduğu primlerin sahibi sigorta şirketidir.
Katkı(Teberru)/Prim Sahipliği	Toplanan katkılar katılımcıların ortak sahipliğinin olduğu tekafül fonuna aktarılmakta ve operatör tarafından yönetilmektedir.	Ödenen primlerin sahipliği sigorta şirketine aittir. Sigorta şirketi sözleşmeden kaynaklanan zararları ödedikten sonra fonda kalan miktarı işleterek gelir elde eder.
Katkı(Teberru)/Prim Ödemesinin Gecikmesi	Gecikme durumunda tekafül sigorta şirketi faiz işletemez. Bu durumda sözleşme hükümlerine göre katılımcıya süre verilebileceği gibi sözleşmenin feshi de söz konusu olabilir.	Primlerin geç ödenmesi durumunda faiz işletilebilir.
Sigorta Rizikosu	Katılımcıların rizikosu tekafül havuzuna aktarılır.	Sigortalıların rizikosu sigorta şirketi tarafından üstlenilir.
Prim Fazlası ve Rezerv	Underwriting fazlası üzerinde katılımcıların sahipliği vardır.	Sigorta şirketi, rezerv ve prim fazlasının sahibidir.
Yatırım	Tekafül fonundaki ve pay sahiplerinin fonundaki varlıklar İslami usullere uygun yatırım araçlarına yönlendirilir.	Yasal düzenlemelerde belirlenen kurallar dışında herhangi bir sınırlama mevcut değildir.
Yasal Düzenleme	Tekafül sigortacılığı için belirlenen yasal düzenlemeler ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Ayrıca İslami bir Danışma Kurulunun (Fetva Heyeti) kurulması gerekmektedir.	Belirlenen yasal düzenlemelere tabidir.
Muhasebe	Bir bilanço ve iki gelir tablosu mevcuttur. Şirketin ve katılımcıların gelirleri ayrı hesaplanır. Bazı ülkelerde AAOIFI* standartları geçerlidir.	Şirketin birer bilançosu ve gelir tablosu mevcuttur.
Reasürans / Retekafül	Katkıların retekafül şirketine devredilmesi gerekmektedir. Ancak retekafül şirketinin yokluğu durumunda İslam hukukçuları belli şartlarla tekafül sigorta şirketlerinin konvansiyonel reasürans şirketleriyle çalışmasına müsaade etmiştir.	Primler (ve risk) reasürans şirketine devredilir.

Kaynak: Tolefat & Asutay, 2013, ss.46-47; Aslan, 2015, s.101; Akt: Arzova, S. B., & Şahin, B. Ş. (2020). Tarımsal Üretimde Tekafül Sigortacılığı Ve Bir Model Önerisi. Öneri Dergisi, 15(53), 229-253.)
(*)İslami Finansal Kurumlar için Muhasebe ve Denetim Kuruluşu

2. FIKHİ GÖRÜŞLER

İslam bilginleri sigorta konusunu; İslami temelde ayet ve hadisler ile düzenlenmediği için sigorta kurumunun bireysel ve toplumsal bakımdan yarar ve zararları çerçevesinde ele almışlardır. İslami açıdan sigortanın meşruiyetine dair ileri sürülen itirazların başında, sigortanın bir tür kumar olduğu, yarış ve müşterek bahis özelliği taşıdığı ve meçhul (belirsiz) nitelik arz ettiği gibi hususlar gelmektedir. Ayrıca geleneksel sigortacılıkta faiz işlemlerinin yapılıyor olması, sigortacılığın İslami açıdan uygun olmamasının diğer önemli nedenidir.

İbn Abidin sigorta sözleşmesinin İslam hukuku açısından uygun olup olmamasına yönelik ilk görüşü ileri sürmüştür. Sigorta sözleşmesini batıl sayan bu görüş, birinci grup fıkıhçılar tarafından da kabul edilmektedir. 1911 yılında Şeyhülislamlıktan çıkan **Osmanlı'**da hayat sigortasının meşruluğuna yönelik fetvada İbn Abidin'in görüşü yinelenerek, "İslam diyarında değil, yabancı memleketlerde bulunan sigorta şirketleriyle böyle bir akid yapılması halinde, şirketin kendi rızasıyla tazminat ödediği durumda" sözleşmenin geçerli olacağı yönünde hüküm verilmiş olup islam diyarında bulunan sigorta şirketleriyle sigortacılık işlemi yapılması ise uygun görülmemiştir.

Gelenekçi yaklaşıma karşın başka bir grup İslam hukukçusuna göre sigorta sözleşmesinde **riba** unsuru bulunmadığı için sigortaya olumlu bakılmıştır. Bu durumun örnekleri olarak literatürde 1870 yılında gerçekleşen Beyoğlu yangını neticesinde Şeyhülislamlık tarafından sigortanın caiz olduğuna yönelik verilen ilk fetva ve 1901 yılında Mısır Müftüsü makamıyla **Muhammed Abduh**'un hayat sigortasının cevazına yönelik verdiği fetva gösterilmektedir. Lakin sonraki dönemlerde konunun hukuki ve iktisadi açıdan çok yönlü olarak incelenmesi ile sigorta, İslam hukukçuları tarafından sosyal sigorta, karşılıklı sigorta ve primli sigorta olmak üzere üç ayrı alanda farklı bakış açıları ile değerlendirilmiştir.

Sosyal sigortalar, dehalet amaçlı organize edildiği için modern yardımlaşma kurumları olarak ele alınmakta ve İslam âlimlerinin çoğunluğu tarafından meşru kabul edilmektedir.

Üyelerinin ticari kazanç elde etme amaçlarının olmayışından ötürü, karşılıklı yardımlaşma ve dayanışma esasına dayanan değişken primli karşılıklı sigortalar, ivazlı/ticari bir sözleşme niteliğinden ziyade karşılıklı **hibe, kefâlet** ya da özel şartlar içeren **teberru** vb. **akitlere** dayandırılmaktadır.

Değişken primli sigortada diğer üyeler herhangi bir tazminat alamamakla birlikte, risk altındaki üyenin ödenen primden daha fazla tazminat alacağına yönelik belirsizlik, sözleşmeye zarar verecek boyutta değerlendirilmemiş ve riba ile kumar unsurlarının da bu tür sigortada olmadığı kabul edilmiştir.

Sabit primli sigortalar açısından durum incelendiğinde ise, üçlü bir değerlendirme ile ele alındığı görülmüştür. Sabit primli sigorta sözleşmesinin, prim-tazminat denkleminde ivazlı bir ticari sözleşme niteliği taşıdığını kabul eden klasik görüş; tazminat ödemesinin riskin gerçekleşme olasılığına bağlı bulunmasının belirsizliğe ve sözleşmenin kumara benzemesine neden olduğunu, aynı nevideki para borcunu içeren prim-tazminat dengesindeki farklılığın ise gecikme ve fazlalık faizini doğurduğunu iddia etmiştir. Bu bağlamda, bireyin mal ve canına ilişkin endişesinin istismar edilerek güveninin ticari meta haline dönüştürülmesi ve buna bağlı olarak bir grubun ticari kazanç elde etmesine imkân oluşturması sebebiyle kabul görmemiştir.

Aksi görüşte ise, toplumsal bir yarar içeren sigortanın, örfi olarak benimsenebileceği, yasaklandığına dair bir hüküm olmadığı, yardımlaşma amacı taşıdığından kumar olarak kabulünün mümkün olmadığı, sözleşmenin klasik fıkıhta kabul gören ve caiz sayılan **mudarebe, bekçilik, emanetçilik** vb. sözleşmeler ile benzer nitelik taşıdığı, ödenen prim karşılığında sigortacının sağladığı güven sayesinde iç huzurun satın alındığı ve birisi soyut (güven) diğeri somut (sigorta primi) nitelik taşıyan farklı malların değişiminde ribanın bahis edilemeyeceği gerekçeleriyle sigorta sözleşmesini meşru sayılabileceği ileri sürülmektedir. Sabit primli sigortalara dair son bir görüş sigorta sisteminden faizin çıkarılması ve sistemin devlet eliyle işletilmesi şartıyla sigortaya icazet verilebileceğini ifade etmektedir.

Yakın dönemde ise, 07/04/2005 tarihinde yapılan **Diyanet İşleri Başkanlığı Din İşleri Yüksek Kurulu** toplantısı ile "sosyal sigortaların, karşılıklı sigortaların ve ticari sigortaların câiz olarak kabul edildiğini, kâr payı esasına dayalı çalışan birikimli hayat sigortası ile bireysel emeklilik tasarruf ve yatırım sisteminin yatırılan primlerin, dinen helal olan alanlarda değerlendirilmesi şartıyla meşru kabul edilebileceğini, konusu din tarafından yasaklanmış olan sigortanın ise câiz olmadığı" ifade edilmiştir.

3. YASAL DÜZENLEME

Türkiye'de tekafül sigortacılığı ile benzer özellikler taşıyan dayanışma esaslı kooperatif sigortacılığı 14.06.2007 tarih ve 26552 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanan "Sigortacılık Kanunu" ile Türk hukuk sisteminde yer almıştır. Kanun'un 3. maddesinde kurulacak olan sigorta şirketlerinin anonim şirket veya kooperatif olarak kurulması gerektiği ifade edilmiştir.

2015 yılı Aralık ayında yayımlanan Başbakanlık Genelgesi ile "Faizsiz Finans Koordinasyon Kurulu" oluşturulmuştur. Söz konusu Kurul ile başta katılım bankacılığı ve katılım sigortacılığı olmak üzere, İslami finans sisteminin geliştirilmesini amaçlanmıştır.

20.09.2017 tarihinde Resmi Gazete 'de yayımlanan Katılım Sigortacılığı Çalışma Usul ve Esasları Hakkında Yönetmelik Türkiye'de katılım sigortacılığı ile ilgili ilk yasal düzenlemedir. Yönetmelikte tekafül, katılım sigortacılığı olarak ifade edilmiştir. Yönetmelikte katılım sigortacılığı: "Katılımcıların kendileri ile diğer katılımcıların tazminat ve/veya birikim ödemelerine ilişkin taleplerinin karşılanmasını teminen oluşturulan risk fonuna katkıda bulundukları, söz konusu fonun sigortacılık faaliyeti yapmasına izin verilmiş bir sigorta şirketi tarafından katılım finans ilkelerine uygun olarak yönetildiği ve ortak risk paylaşımı ile dayanışma esaslarına dayanan sigorta türü" olarak tanımlanmıştır. Yönetmelik ile katılım sigortacılığının işleyişi, gelişimi, sağlıklı takibi, sistemin güvenirliğinin sağlanması, katılımcıların hak ve menfaatlerinin gözetilmesi ve katılım sigortacılığı faaliyetine ilişkin usul ve esasların düzenlenmesi amaçlanmıştır.

Yönetmelikte dünyada uygulanan tekafül modelleri belirtilerek; mudarebe, vekâlet ve karma tekafül sözleşmelerinin gerçekleştirilebileceği ifade edilmiştir.

19.12.2020 tarihinde Resmi Gazete'de yayımlanan Katılım Esasları Çerçevesinde Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Yönetmelik ile 2017 yılında yayımlanan Yönetmelik yürürlükten kaldırılmıştır. Yeni Yönetmelik ile bireysel emeklilik faaliyetleri de düzenleme kapsamına dâhil edilmiştir.

Yönetmelikte katılım esaslarına uyumlu elementer sigorta şirketleri bünyesinde danışma komitesinin kurulması zorunlu olmakla ile birlikte emeklilik şirketlerinde katılım esaslarına tam uyumlu olup olmamasına bağlı olarak şirket bünyesinde veya dışarıdan müesseseler vasıtasıyla şirket faaliyetlerinin katılım esaslarına uygunluğunun sağlanması ve takibinin yapılabilmesi için danışma komitesinin oluşturulması gerektiği ifade edilmiştir. Ayrıca, daha önce belirtilen sözleşme yapılabilecek tekafül modelleri belirtilmeyerek danışma komitesinin onayı olması kaydıyla dayanışma, yardımlaşma, fon veya hesapların ayırımı gibi esaslara dayalı bir faaliyet modelinin uygulanabilirliği getirilmiştir.

Yanı sıra 01.04.2021 tarih ve 2021/3 sayılı Katılım Esaslı Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetlerine İlişkin Genelge ile Yönetmelik kapsamında yer alan hususlara ilişkin usul ve esaslar düzenlenmiştir. Söz konusu Genelge'de danışma komitesi, katılım uyum birimi, katılım iç denetim raporu, eğitim, sınav ve sertifikasyon programı, faaliyet ruhsatı, bireysel emeklilik faaliyetleri ana başlıklarına ilişkin uygulama esaslarına yer verilmiştir.



4. TEKAFÜL MODELLERİ

Tekafülün uygulanmasında farklı modeller kullanılmaktadır. Uygulanan modellere ilişkin usullerin taraflarca imzalanan sözleşmede belirtilmesi gerekmektedir. Sözleşmede belirtilecek usullerin İslam hukukuna uygun olması gerekmektedir. Tekafülün farklı toplum ve coğrafyalarda uygulanmasından dolayı farklı modeller ortaya çıkmıştır. Öne çıkan başlıcaları "Mudarebe Modeli", "Vekâlet Modeli" ve "Hibrit (Karma) Model" olup tümü İslami açıdan uygun olarak kabul edilmektedir.

Tablo 2: Tekafül Modellerinde Vekâlet Ücreti ve Kâr

	Vekâlet Ücreti	Yatırımların Sonunda Ortaya Çıkan Kâr
Mudarebe	Vekâlet ücreti alınmamaktadır.	Operatör şirket ile katılımcılar arasında belirlenen oranlarda paylaşılmaktadır.
Vekâlet	Vekâlet ücreti alınmaktadır.	Elde edilen kâr katılımcılara ödenmektedir. Tekafül şirketinin geliri yalnızca aldığı vekâlet ücretidir.
Hibrit (Karma)	Vekâlet ücreti alınmaktadır.	Operatör firma ile katılımcılar arasında paylaşılmaktadır.

Kaynak: Pasha & Hussain, 2013; Akt: Arzova, S. B., & Şahin, B. Ş. (2020). Tarımsal Üretimde Tekafül Sigortacılığı ve Bir Model Önerisi. Öneri Dergisi, 15(53), 229-253.

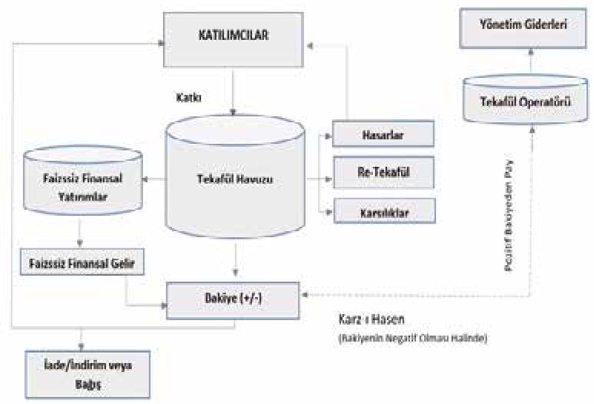
4.1. Mudarebe Modeli

Mudârebe "bir tarafın sermaye koyması, diğer tarafın ise işletmeyi üstlenmesiyle kurulan, kâr paylaşımı esasına dayalı ortaklığı" ifade etmektedir. Mudarebe modeli ilk olarak 1984 yılında Malezya'da uygulanmıştır. Türkiye'de ise "kar-zarar paylaşımı" olarak bilinmektedir. Katılımcı bu ortaklıkta fon sağlayıcısı rolünde iken, tekafül şirketi uzmanlığını ortaya koyan ve fonun yönetiminden sorumlu operatör konumundadır.

Modelde vekâlet ücreti bulunmamaktadır. Mudarebe modelinde katılımcılardan katkı (teberru) toplanır ve toplanan bu fonlar tekâfül (risk) havuzuna aktarılır. Havuzda toplanan fondan teknik sigortacılık giderleri (reasürans harcamaları, hasar ödemeleri, teknik karşılıklar vb.) ve faaliyet giderleri (operasyonel harcamalar, genel gidereler vb.) düşüldükten sonraki bakiye İslami finans ilkeleri ve etik kurallara uygun bir şekilde yatırıma yönlendirilir.

Tekâfül havuzuna dâhil olan kişiler ile tekâfül operatörü konumundaki şirket arasında mudarabe / teberru sözleşmesi akd edilir. Başka bir deyişle emek-sermaye ortaklığı akdi çerçevesinde tekâfül havuzundan elde edilen risk fonundan sağlanan kar/zarar, operatör ve katılımcılar arasında yapılan anlaşmaya göre daha önceden belirlenen oran nisbetinde paylaştırılır.

Modelde, havuzun yönetimi uzman operatör şirket tarafından yapılmaktadır. Operatör şirket fonun yönetimini sağladıktan sonra hasarlar ve operasyonel giderler düşülerek havuzda kalan miktar şirket ve katılımcılar arasında pay edilmektedir. Dönem sonunda zarar söz konusu olursa risk, sermayedar olan katılımcılara aittir. Tekafül operatörü de karz-ı hasen yöntemi ile gerektiğinde zararı tolere edebilir.



Şekil 1. Mudarebe Esaslı Tekâfül Sisteminin İşleyişi

Kaynak: Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of Islamic Cooperation (COMCEC) - Improving the Takaful Sector in Islamic Countries

4.2. Vekâlet Modeli

Vekâlet modeli, Körfez ülkelerinde İslam alimleri tarafından onaylandığı şekliyle yaygın olarak kullanılmaktadır. Vekâlet Modelinde; katılımcılar bir araya gelerek gerekli işlemlerin yürütmesi için bir tekafül şirketini vekil olarak tayin ederler. Vekil olarak seçilen şirket diğer bir ifadeyle operatör şirket kendine devredilen yetkileri kendi uzmanlığı çerçevesinde katılımcıların yararına kullanır. Operatör şirketin asli görevi toplanan tekafül fonlarını İslami usullere uygun bir şekilde yönetmektir.

Vekil, kendisine verilen görevleri yerine getirirken bilgi, beceri ve yeteneklerini kullanmaktan sorumludur. Tekafül operasyonunda temel anlayış, tekafül operatörünün katılımcılar için vekil görevi görmesidir. Görevi, belirli bir ücret karşılığında havuzun işlerini yönetmektir. Vekâlet modeli altında, katılımcılar, katkılarla oluşan tekafül fonunun gerçek sahipleridir. Bu fon daha sonra mudarebe ve teberru ilkelerine göre vekil (temsilci) tarafından yönetilir. Vekâlet modelinde, katılımcılar katkılarını bir bağış havuzuna (taberru) ödeme yaparlar, dolayısıyla tekafül operatörü (vekil), fonu yönetmeye başlamadan önce, havuzun performansına bakılmaksızın tekafül fonunu yönetme çabaları için bir ücrete (vekâlet ücreti) hak kazanır.

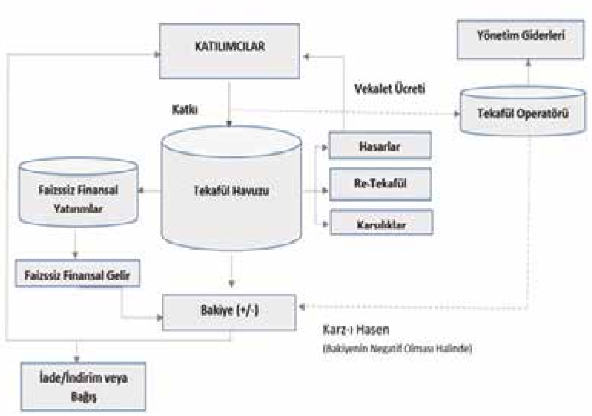
Vekâlet modelinin mudarebe modelinden en önemli farkı vekâlet modelinde katılımcılar ile operatör şirket arasında bir vekâlet sözleşmesi yapılarak operatör şirketin vekâlet işlemini sözleşme ile belirlenen ücret karşılığında yapmasıdır. Kısacası vekâlet modelinde bir kâr-zarar ortaklığı söz konusu değildir. Vekil olan şirket dönem sonunda kârın ya da zararın etkisinde kalmadan vekâlet ücretini alır.

4.3. Hibrit (Karma) Modeli

Hibrit yani karma model, mudarebe ve vekâlet tekafül modellerinin bir araya getirilmesi ile meydana gelen bir tekafül modelidir. Hibrit modelde; operatör şirket ile katılımcılar arasında vekâlet sözleşmesi ve mudarebe sözleşmesi olmak üzere iki farklı sözleşme yapılmaktadır.

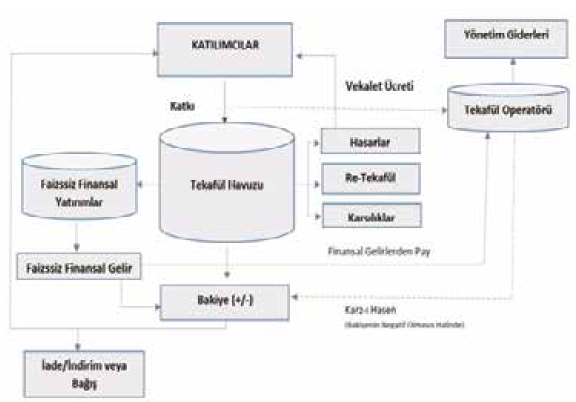
Yapılan vekâlet sözleşmesi kapsamında vekil, vekâlet ücreti karşılığında toplanan fonları katılım esasları çerçevesinde yönetir. Mudarebe sözleşmesiyle de katılımcılarla kâr–zarar paylaşımı akdi yapmış olur.

Hibrit model, en çok tercih edilen tekafül modelidir. Modelde operatör şirket fon yönetimini yaptığı için ortak havuzdan bir vekâlet ücreti alır. Buna ek olarak dönem sonunda kâr elde edilmesi durumunda katılımcılardan kâr payı ödemesi alır.



Şekil 2: Vekalet Esaslı Tekafül Sisteminin İşleyişi

Kaynak: Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of Islamic Cooperation (COMCEC) - Improving the Takaful Sector In Islamic Countries



Şekil 3: Karma Esaslı Tekafül Sisteminin İşleyişi

Kaynak: Standing Committee for Economic and Commercial Cooperation of the Organization of Islamic Cooperation (COMCEC) - Improving the Takaful Sector In Islamic Countries

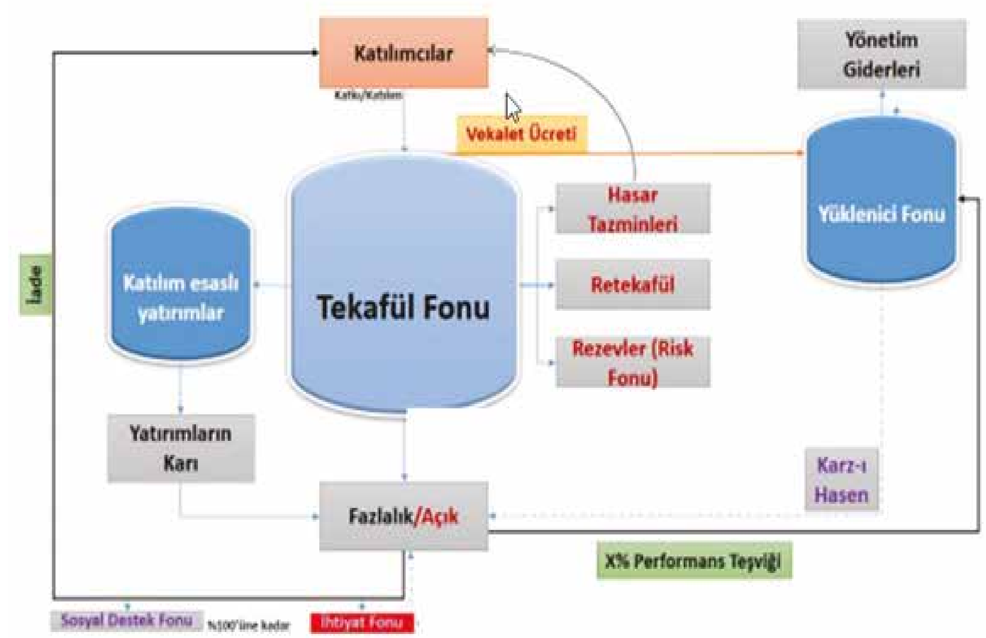
4.4. Bereket Tekafül Modeli

Tekafül sistemi, bölgesel şartlar doğrultusunda kurgulanan farklı modeller ile zaman içerisinde gelişme ve yayılma imkanı bulmuştur. Bununla birlikte, dünya çapında katılım sigortacılığı şirketleri tarafından yaygın olarak kullanılan modeller; vekalet, mudarebe ve bu iki modelin karması olan hibrit/karma modelidir.

Söz konusu modeller sistemin sağlıklı işleyişi ve katılımcı memnuniyeti yönünden mukayese edildiğinde birbirlerine karşı üstün ya da zayıf tarafları olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, hibrit modelin geliştirilmesi bu savı desteklemektedir. Vekalet modelinde tekafül operatörünün tekafül havuzu bakiyesi ve finansal gelir performansından bağımsız bir ücretlendirme modeli ile çalışması daha verimli ve kârlı bir performansı engellerken, emek/sermaye ortaklığına dayanan mudarebe modelinde ise tekafül havuzu bakiyesinin negatif sonuç vermesi halinde devreye girmesi gereken tekafül operatörünün mali gücü soru işaretini beraberinde getirmektedir. Son olarak hibrit modelde de tekafül havuzu negatif bakiye verse dahi operatörün gelirlerden pay alması adil bulunmamaktadır.

Ayrıca bakiyenin negatif değer almasının, yatırıma yönlendirilen fonların kâr paylaşımından kaynaklanması ihtimali temel sigortacılık faaliyetleri açısından bazı çelişkiler barındırır. Bu durum, yoğunlaşmayı, re-tekafülün başarılı seçimi, hasar operasyonlarının optimizasyonu, asistans hizmetlerinin performansı gibi asıl sigortacılık faaliyetlerinden ziyade yatırımlar üzerine çekmektedir.

Bereket Tekafül, mevcut modelleri sağlıklı işleyiş ve adil paylaşım yönleriyle değerlendirerek ideal bir karma model geliştirme yoluna gitmiştir. Geliştirilen özgün model Performans Destekli Özendirici Vekalet Modeli (PDÖVM) olarak isimlendirilmiştir. Klasik tekafül modellerinin zaaflarını ortadan kaldıran ve bakiye paylaşımını esas alan bu model, tekafül operatörünü hem sigortacılık faaliyetlerinde hem de finansal yatırımlarda daha özenli ve verimli çalışmaya teşvik etmektedir. Özetle, PDÖVM'de tekafül operatörüne, vekalet ücretinin yanı sıra oluşması halinde pozitif bakiye paylaşımı teşviki sunulur. Bu değerlendirmeler ışığında, PDÖVM uygulama esasları, tanım ve işleyiş mekanizmaları aşağıda şematize edilmiştir.

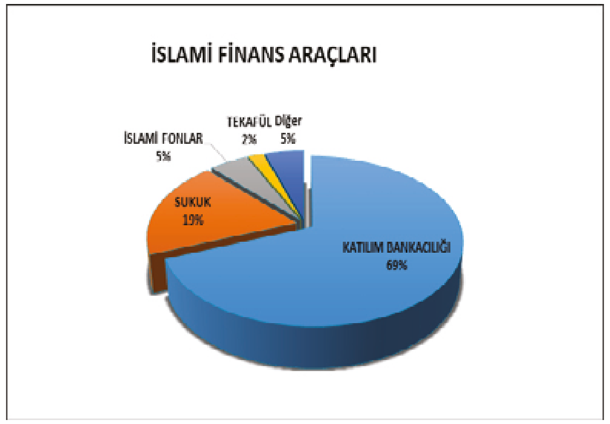


Şekil 4: Bereket Tekafül Modeli

5. KATILIM SİGORTACILIĞININ DEĞERLENDİRİLMESİ

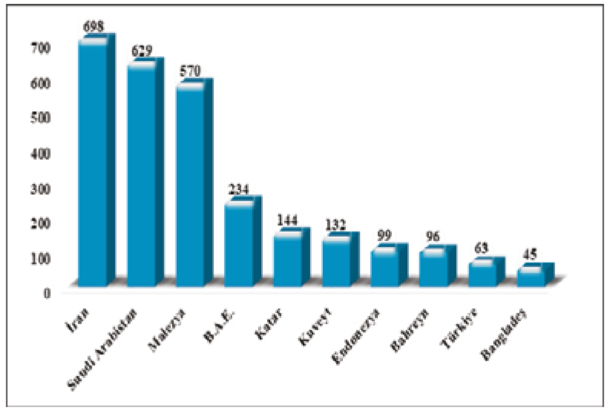
5.1. Dünyada Tekafülün Değerlendirilmesi

İslami finans endüstrisi 2019 yılında bir önceki yıla göre %14 büyüyerek 2,88 trilyon dolar seviyelerine ulaşmıştır. Bu büyüklüğün dağlımı Şekil 5'te görüldüğü gibi %69'u katılım bankacılığına, %19'u sukuk piyasasınına,%5'i İslami fonlara ve %2'si ise tekafüle aittir.



Şekil 5: 2019 Yılı İslami Finans Araçları Varlık Dağılımı

Kaynak: (ICD & Refinitiv, 2020)



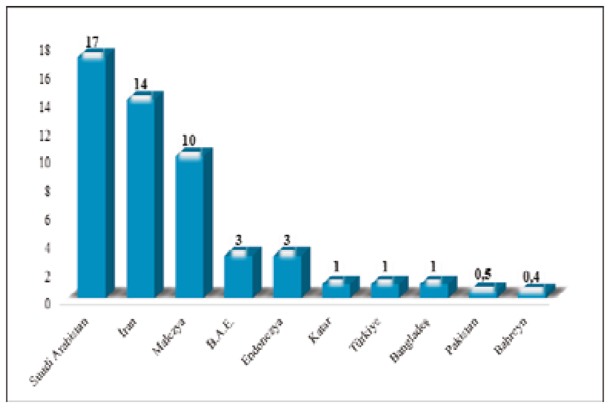
Şekil 6: 2019 Yılı Ülkelerin İslami Finans Varlıklar Toplamı (Milyar Dolar)

Kaynak: (ICD & Refinitiv, 2020)



Şekil 7: 2012-2019 Dönemi Dünya Tekafül Varlık Toplamı (Milyar $)

Kaynak: (ICD & Refinitiv, 2020)



Şekil 8: 2019 Yılı Ülkelerin Tekafül Varlıkları (Milyar $)

Kaynak: (ICD & Refinitiv, 2020)

Türkiye, 2019 verilerine göre dünyadaki tekafül varlıklarının %1'ini oluşturmaktadır.

KAPAK KONUSU

5.2. Türkiye'de Tekafülün Değerlendirilmesi

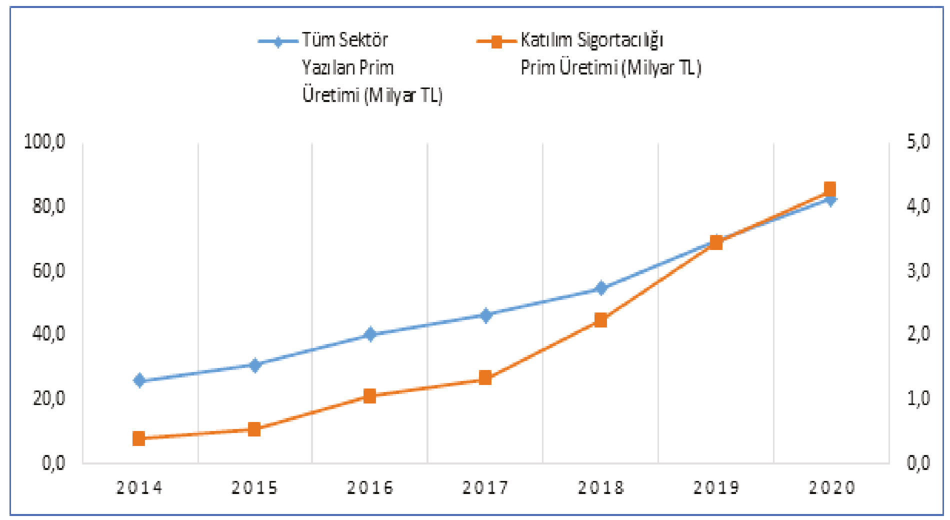
Türkiye'de katılım sigortacılığına olan katılımın son yıllarda arttığı Tablo 3'te görülmektedir. 2015 yılında sektörün prim üretiminin %1,7'sini oluşturan katılım sigortacılığı artış trendi izlemiş ve 2020 yılına gelindiğinde bu oran %5,17 seviyelerine ulaşmıştır.

Tablo 3: Hayat ve Hayat Dışı Tekafül Prim Üretimi ile Sektör Üretimi Kıyaslaması

Yıl	Tüm Sektör Yazılan Prim Üretimi (Milyon TL)	Tüm Sektör Önceki Yıla Göre Büyüme Oranı (%)	Katılım Sigortacılığı Prim Üretimi (Milyon TL)	Katılım Sigortacılığı Önceki Yıla Göre Büyüme Oranı (%)	Katılım Sigortacılığı Pazar Payı (%)
2014	25.777	-	384	-	1,5
2015	30.774	19	533	39	1,7
2016	40.191	31	1.046	96	2,6
2017	46.182	15	1.316	26	2,9
2018	54.654	18	2.232	70	4,1
2019	69.242	27	3.437	54	5,0
2020	82.576	19	4.267	24	5,2

Kaynak: TSB

İncelenen dönem içerisinde sektör büyüme oranları ve katılım sigortacılığı büyüme oranlarını dikkate alındığında katılım sigortacılığının tüm yıllarda sektörden daha fazla büyüdüğü görülmektedir.



Şekil 9: Tekafül ve Sigorta Sektörü Yıllara Göre Prim Üretim Eğrisi

Kaynak: TSB

Tablo 4: Katılım Bankacılığı ve Bankacılık Sektör Verileri

	Veri				Yıllara Göre Değişim Oranı		
Milyon TL	Yıl	Toplanan Fonlar *	Toplam Aktif	Net Kâr	Toplanan Fonlar *	Toplam Aktif	Net Kâr
Bankacılık Sektörü	2014	1.056.628	1.994.161	18.659	-	-	-
	2015	1.250.016	2.357.522	26.062	0,18	0,18	0,40
	2016	1.459.269	2.730.942	37.532	0,17	0,16	0,44
	2017	1.719.149	3.257.819	49.122	0,18	0,19	0,31
	2018	2.051.166	3.867.135	53.522	0,19	0,19	0,09
	2019	2.576.404	4.491.708	49.043	0,26	0,16	-0,08
	2020	3.464.221	6.107.832	59.973	0,34	0,36	0,22
Katılım Bankaları	2014	65.405	104.163	473	-	-	-
	2015	74.362	120.252	405	0,14	0,15	-0,14
	2016	81.505	132.874	1.106	0,10	0,10	1,73
	2017	105.310	160.136	1.583	0,29	0,21	0,43
	2018	137.220	206.806	2.123	0,30	0,29	0,34
	2019	215.983	284.450	2.438	0,57	0,38	0,15
	2020	322.017	437.092	3.716	0,49	0,54	0,52

*Bankalardan toplanan fonlar hariç tutulmuştur.
Kaynak: TKBB

Tablo 5: Katılım Bankacılığı Verilerinin Bankacılık Sektör Verilerine Oranı

	Katılım Bankacılığı/Bankacılık Sektörü		
Yıl	Toplanan Fonlar	Toplam Aktif	Net Kâr
2014	6,19%	5,22%	2,53%
2015	5,95%	5,10%	1,55%
2016	5,59%	4,87%	2,95%
2017	6,13%	4,92%	3,22%
2018	6,69%	5,35%	3,97%
2019	8,38%	6,33%	4,97%
2020	9,30%	7,16%	6,20%

Kaynak: TKBB

Bankacılık Sektörüne ait verilerin bulunduğu **Tablo 4** ve **Tablo 5** incelendiğinde toplanan fonlar, toplam aktif ve kâr verilerinde katılım sigortacılığının sektörden aldığı payın her geçen yıl artmış olduğu görülmektedir. Tabloda yer alan verilere göre 2020 yılı sonu itibarıyla toplanan fonların % 9,3'ü, toplam aktiflerin %7,16'sı ve son olarak elde edilen toplam kârın % 6,2'si katılım bankacılığına aittir.

Tablo 6: Toplam Prim, Teminat ve Birikim Tutarları ile GSYH

Milyon TL / %	2015	2016	2017	2018	2019
Prim Üretimi	31.056	40.488	46.556	54.589	68.801
Teminat Tutarı	86.059.874	89.861.644	107.186.731	126.892.104	129.253.288
Hayat Birikim Tutarı	2.331	2.372	2.396	2.605	2.809
BES Fon Tutarı	47.973	60.809	77.704	88.407	119.077
GSYH*	2.338.647	2.608.526	3.110.650	3.722.388	4.280.381
Prim/GSYH	**1,30**	**1,51**	**1,41**	**1,35**	**1,48**
Teminat/GSYH	3.679,9	3.444,92	3.445,80	3.407,06	3.019,67
Hayat Birikim Tutarı/GSYH	0,10	0,09	0,08	0,07	0,07
BES Fon Tutarı/GSYH	2,05	2,33	2,50	2,37	2,78

Kaynak: SDDK, Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor 2019
(*) Cari Fiyatlarla Üretim Yöntemine Göre

Tablo 6'da görüldüğü üzere 2015-2019 döneminde tüm yıllarda sigortacılık sektöründeki prim üretimi ve teminat tutarı artmıştır. 2015 yılında toplam prim üretimi GSMH'nin %1,30'u iken bu oran 2019 yılında %1,48'e ulaşmıştır.

Sonuç olarak; Dünya'da tekafül sigortacılığı aktif toplamının 2012 yılında 31 Milyar $ iken 2019 yılında 51 Milyar $'a ulaştığı görülmüştür. Benzer şekilde Türkiye'de de katılım sigortacılığının prim üretiminin 2014 yılında 383.722.042 TL (sektörün %1,49'u) iken 2020 yılında 4.267.313.631 TL (sektörün %5,17'si) prim üretimine ulaştığı görülmektedir. Yanı sıra, Türkiye'de katılım bankacılığının, bankacılık sektöründe bulunan fonların % 9,3'üne sahip olduğu dikkate alındığında katılım sigortacılığının halen ciddi bir potansiyele sahip olduğu görülmektedir.

KAYNAKÇA

AAOIFI. (2015). Shari'ah Standards. Manama, Bahrain: Dar AlMaiman. http://aaoifi.com/?lang=en
Ali, Engku Rabiah Adawiah Engku, Hassan Scott P. Odierno, and Azman Ismail. Essential guide to takaful:(Islamic insurance). CERT Pubs. Sdn. Bhd., 2008.

Altıntaş, K. M. (2016). Katilim Bankacılığı Çerçevesinde Alternatif Bir Sigorta Sistemi: Tekafül Sigorta Sisteminin Türkiye'de Uygulanabilirliği. Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16(2), 115-142.

Aksoy, M. A. (2018). Türkiye'de Katılım Sigortacılığı. Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 22(2), 3-36.

Arzova, S. B., & Şahin, B. Ş. (2020). Tarımsal Üretimde Tekafül Sigortacılığı Ve Bir Model Önerisi. Öneri Dergisi, 15(53), 229-253.

Aslan, H. (2021). Factors Affectıng The Development Of Takaful (Islamıc Insurance) System İn Turkey: A Mixed Method Study. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü yayınlanmış doktora tezi.

Aslan, H. (2015). Türkiye'de Tekafül (İslami Sigorta) Uygulamaları: Problemler ve Çözüm Önerileri. Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi, Yıl:1, Cilt:1, Sayı:1.

Başoğlu, B. (2020). Türkiye'de Sigorta Sektörüne Katkıları Açısından Katılım Sigortacılığı Prim Üretimi Analizi. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 22(2), 1033-1052.

Board, I. F. S. (2020). Islamic Financial Services Industry Stability Report. Kuala Lumpur, Malaysia.

Dalkılıç, n., & Ada, a. A. (2013). Sigortacılıkta Tekafül Sisteminin Değerlendirilmesi. Journal of Insurance Research/Sigorta Arastirmalari Dergisi, 2013(10).

Demirci, S. (2019). Sigortacılıkta yeni bir yaklaşım: Katılım sigortacılığı.

Hammad, Nezih. (1996). İktisadî Fıkıh Terimleri, Recep Ulusoy(çev.), İstanbul: İz Yayıncılık, s.103.

Iqbal, Z., & Mirakhor, A. (Eds.). (2013). Economic Development And Islamic Finance. The World Bank.

İREN Z. (2018). Türkiye'deki Katılım Sigortacılığının Gelişiminin Malezya Ve Körfez İş Birliği Konseyi Ülkeleri İle Karşılaştırmalı Olarak İncelenmesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Finans Enstitüsü yayınlanmamış yüksek lisans tezi.

Öner, M. H. Türkiye'de Katılım Sigortacılığı ve Gelişimi. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (58), 35-58.

Öz, B. (2020). Katılım Sigortacılığı ve Bireylerin Katılım Sigortacılığını Tercih Nedenlerine Yönelik Bir Araştırma. Çankırı Karatekin Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

Özüdoğru, H. (2017). Türkiye Sigortacılık Sektörünün Değerlendirilmesi. Bankacılık ve Finansal Araştırmalar Dergisi (Bafad), 4(1), 38-47.

Pasha, A. T. & Hussain, M. M. (2013). Takaful Business Models: A Review, A Comparison. Business Management Dynamics, 3(4), 24-32.

SDDK, (2020) Sigortacılık ve Bireysel Emeklilik Faaliyetleri Hakkında Rapor 2019.

Tolefat, A. K., & Asutay, M. (2013). Takaful Investment Portfolios: A Study Of The Composition Of Takaful Funds İn The GCC And Malaysia. John Wiley & Sons.

TSB, (2019). Türkiye Katılım Sigortacılığı Sektör Raporu

QURESHİ, Asif Ahmed: "Analyzing The Sharia'h Compliant İssues Currently Faced By Islamic Insurance", Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business, September 2011, Vol:3, No:5, S.279.

http://tekaful.net/?page_id=43 /

https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1002/tie.20148

BÜYÜK BİR POTANSİYEL AÇIĞA ÇIKARILMAYI BEKLİYOR

Gelişen bir ekonomide, genç, dinamik girişimci nesillerin giderek yaygınlaştığı Türkiye'de her konuda olduğu gibi sigortacılık sektöründe de âtıl duran, açığa çıkarılamamış büyük bir potansiyelin olduğuna inanıyor ve görüyoruz.

Ünsal SÖZBİR
MÜSİAD Risk Yönetimi ve Sigortacılık Sistemleri Komite Başkanı

Öncelikle, zihni değişimlerin en zor değişim alanı olduğuna inanan biri olarak, MÜSİAD Çerçeve Dergisinin bu sayısında Katılım (Tekafül) Sigortacılığını ana başlık olarak belirlemesini çok isabetli bulduğumu söyleyerek başlamak isterim. Uzun zamandan beri ekonomik ve ticari hayatın içinde var olup, birçok insanın yüzeysel bilgiler ile fikir sahibi olduğu konulardan biri olan genelde sigortacılığın, özelde de katılım sigortacılığının paydaşların görüşüne, değerlendirilmesine sunulmasının çok önemli faydalar sağlayacağını umuyorum.

İnsanın kendisini güvende hissetme isteği farklı yollarla aradığı doğal bir arzudur. Yaradılışı gereği canına ve malına karşı sevgi besler, onları mümkün olan her şekilde ve tedbir ile beklediği tehlikelerden korumak ve kaçınmak için hareket eder. Bu tehlikeler başına gelirse ondan rahatsız olur, endişe duyar, kendisini önemli kayıplara maruz kalmış, zarar görmüş hisseder.



Yaradılışından gelen bu güvende olma isteği, sosyal ve ekonomik faaliyetlerin artması, kısa veya uzun mesafeli ticaretin gelişmesi, sanayinin ortaya çıkması ve tarımın bilimsel ve daha büyük alanlarda yapılması ile birlikte gönüllü veya zorunlu tedbirlerin alınması isteğinin kurumsallaşmış hali olan sigorta sistemini ve araçlarını ortaya çıkarmıştır. Sigorta, insanların başlarına gelen hasar, risk ve afetlerin sonuçlarıyla baş etmek, etkilerini hafifletmek veya tamamen önlemek için çağlar boyu başvurdukları risk yönetim araçlardan biri olarak her geçen gün daha fazla gelişmiş ve yayılmıştır.

Ekonomi ve işletmeciliğin yanı sıra, bireylerin sağlıklı yaşama, konforlu yaşlılık, insan eliyle görülen zararlara veya tabii afetler ile ortaya çıkan zararların azaltılması isteği, ürün ve araçlar açısından sigortacılık sektörünü çok büyütmüş, bu sahada faaliyet gösteren şirketlerini bugün dünyanın en büyük finansal kuruluşlarından yapmıştır.

Ülkemizde dünya çapında büyüklüğe ulaşmış yerli finansal kuruluşlar maalesef bulunmamaktadır. Gelişmiş ekonomilerde tek başına bir bankanın veya sigorta şirketinin o ülkenin yıllık GSYİH dan daha büyük aktife sahip yapılara ulaştığını düşündüğümüzde, Türkiye'deki bütün finans sektörünün aktif büyüklüğü son yıllarda ülke ekonomisinin yıllık üretiminden büyük hale gelmiş olmasını, bir olumsuzluk olarak değil, bir fırsat taşıdığını görmekteyiz.

Bu fırsatın yakalanabilmesi için analizlerin derin ve doğru yapılıyor olması gerekir. Ülkemizde finansal kuruluşlarda sermayeye bağlı olarak bir büyüklük ve derinlik problemi olduğu bilinen bir gerçekliktir. Bir de buna sermaye açısından bankaların gölgesinde kalmış sigortacılık sektörü için baktığımızda konu biraz daha farklı ele alınmaya muhtaçtır.



Amacımız sektörün olumsuzluklarını sıralamak ve niye yeterince büyümediğini irdelemek değildir. **Gelişen bir ekonomide, genç, dinamik girişimci nesillerin giderek yaygınlaştığı Türkiye'de her konuda olduğu gibi sigortacılık sektöründe de âtıl duran, açığa çıkarılamamış büyük bir potansiyelin olduğuna inanıyor ve görüyoruz.**

Yıllarca eksik bilgi ve ilgililerinin yeterince üzerine eğilmemesinden dolayı geniş kitleler tarafından İslam inancında açıkça haram olduğu belirtilen "faiz" ile ilişkilendirilerek uzak durulan sigorta sistemi için tarihi bir fırsatın arifesinde olduğumuz kanaatindeyiz.

> İslam fıkıh literatüründe "**belirsizlik**", "**faiz**" ve "**kumar**" kavramları ile ilişkilendirilerek önü kapatılan geleneksel ve ticari sigortacılık, 1970'lerden itibaren ele alınan ve karşılıklı dayanışmanın esas alındığı "**tekafül**" sigortacılığı ile yeni bir boyut kazanmıştır.

Dünya'da 30 milyar Dolarlık büyüklüğü geçen tekafül sigortacılığının ülkemizdeki karşılığı "Katılım Sigortacılığı"dır. Katılım sigortacılığı 2017 yılında çıkarılan bir yönetmelik ile yasal alt yapıya kavuşturulmuştur. Hali hazırda üç tanesi doğrudan katılım sigortacılığı yapan şirketlerin yanında "katılım penceresi" açarak faaliyet gösteren çok sayıda ticari sigorta şirketinin ortaya çıkması, ülke ekonomisi açısından önemli gelişmelerdir.

> **Ticari** ve **bireysel hayatta** karşılaşılacak risklerin yönetilmesi ile ilgili olarak faydaları saymakla bitmeyecek sigortacılık sisteminin ekonomiye ve toplumsal refaha en önemli katkılarından birisi de özellikle emeklilik sigortaları gibi alt türler ile **uzun vadeli kaynak teminidir.**

Muhtemel risklerden doğacak hasarların karşılanarak başta arz güvenliği olmak üzere birçok olumsuzluğun yönetilmesine imkân sağlayan sigortacılığın, tasarrufların artırılması ve uzun vadeli kaynak bulmadaki yerine ve bunun için de Katılım Sigortacılığının önemine de dikkat çekmek isteriz.

Katılım Sigortacılığının geniş ve farklı mecralarda gündem yapılmasının, araştırılmasının, tartışılmasının zihinlerde değişik şekillerde oluşmuş yanlış veya eksik bilgilerin giderilmesi için çok büyük önemi olduğuna inanıyoruz. **Tüketicilerden, düzenleyici kurumlara, hukuki ve fıkhi alana kadar geniş toplum temsilcilerinden oluşan paydaşların bir araya gelmesinden çıkacak "ortak aklın" ve uygulamaların çok büyük faydalar sağlayacağını düşünüyoruz.** MÜSİAD Risk Yönetimi ve Sigortacılık Komitesi olarak ülke ekonomisi için büyük potansiyel ve öneme sahip gerçek "Katılım Sigortacılığı"nın gelişmesi, bilinmesi ve uygulanması için her türlü gayretin içinde olduğumuzu ve olacağımızı belirtmek isteriz.

KAPAK KONUSU

DÜNYADA TEKAFÜL (KATILIM) SİGORTASI UYGULAMALARI

Geleneksel finansta önemli araçlardan birisi olan sigorta, kişi veya kurumların olası risklerin yaratacağı maddi kayıpları tazmin etmesi için geliştirilmiş ticari bir sözleşmedir. Ödenen primler karşılığında olası riskler sigorta şirketleriyle paylaşılmaktadır. Primlerin toplandığı havuz da şirketlerce alternatif yatırım araçları kullanılarak değerlendirilmektedir.

Mehmet Ali IŞIK
Ensar Sigorta A.Ş Yön. Krl. Bşk.



14. yüzyılda ortaya çıkan sigortacılık sistemine, İslam hukukuna uygun olmayan "belirsizlik, kumar, faiz" gibi gerekçelerle, Müslümanlar çok sıcak bakmamıştır. Uzak durulan sisteme kısmi olarak da toplumlarda gelişmiş, yerleşmiş yardımlaşma kültürünün getirdiği çözümler sayesinde fazla ihtiyaç duyulmamıştır. Ancak **dünyaya hakim olan mevcut ekonomik düzen, ticari anlayış ve diğer nedenlerle yine de sigorta sistemine ihtiyaç duyulması, insanları İslam hukukuna uyan bir sistem arayışına itmiştir.** Katılım veya tekafül sigortacılığı olarak bilinen uygulama İslami finans sistemi içinde bu ihtiyacı karşılamak amacıyla alternatif bir ürün olarak ortaya çıkmıştır.

Katılım sigortacılığı, ilke olarak temelinde yardımlaşmayı, kişilerin birleşerek oluşturacağı yapıyla, herhangi bir üye istenmeyen durumla karşılaştığında sıkıntısının giderilmesi, zararının tazmini için geliştirilmiş bir sistematiktir. İyilik içeren, adil bir sistem olduğu kabul edilmekte ve orta-uzun vadede büyük potansiyel taşımaktadır. Potansiyeli sebebiyle başta Müslüman ülkeler olmak üzere, Müslüman nüfusun yoğun olduğu ve finansal faaliyetlerde dünyada önde gelen ülkelerin katılım sigortacılığına ilgisi her geçen gün artmaktadır. Özellikle Birleşik Krallık, Fransa, Almanya, Lüksemburg olmak üzere Avrupa ülkeleri, mevzuatlarında yaptıkları düzenlemelerle hem ülkelerinde yaşayan Müslüman nüfusa hem de iyi ilişkiler içinde oldukları başta Körfez ülkelerine hitap eden bu İslami finans ürününün kullanılması için kolaylık sağlamışlardır. Henüz tekafül pazarından aldıkları pay yüksek olmasa da her geçen yıl büyüyen ve daha da büyümesi öngörülen sisteme ilişkin umut taşımaktadırlar.

Başta Birleşik Krallık olmak üzere Avrupa'da geleneksel sigortacılıkta belirli bir doyuma ulaşıldığı, yeni pazar arayışlarının olduğu bilinmektedir. Ayrıca tüm Avrupa'da yaşayan ve ciddi bir harcama potansiyeli bulunan Müslüman nüfusun varlığı katılım sigortacılığı açısından birçok fırsat içermektedir. Aynı zamanda da desteklenmesi için yasal altyapının tam olarak düzenlenmesi, eğitim eksiğinin giderilerek talebin artırılması gibi tehditlerin de kaldırılarak yolun açılması gerektiği görülmektedir.

İslam toplumlarında Batı'dan farklı olarak kendi risk paylaşım sistemleri bulunması yardımlaşma temelli çözümler kullanılması sigortayı gözde kılmamıştır. Yine de batı tipi sigortacılığın İslami finans kurallarına uygun versiyonu olan tekafül sigortacılığı bir ürün olarak ortaya çıkmıştır. Yoğun olarak kullanılan ülkelere bakıldığında İslami bankacılık temelli pazarlama altyapısıyla yol aldığı görülmektedir.

Sigorta sektörünün gelişimine bakıldığında şeriat açısından sakıncalı görülmesi dolayısıyla İslam ülkelerinde sektörün büyüklüğünün milli gelire oranı gelişmekte olan ülkelerin de altında yer almıştır. Katılım sigortacılığı Batı'dan bakıldığında buradaki boşluğu dolduran araç olmuştur.



Bahreyn merkezli Solidarity ve Birleşik Arap Emirliklerinde Salama Group ilk tekafül çalışmaları yürüten şirketler olmuştur. Körfez ülkelerinin ilgisi bilinse de ilk tekafül şirketi de 1979'da Sudan'da kurulmuştur. Diğer taraftan tekafülün asıl gelişimini Güneydoğu Asya'da yaptığı söylenebilir. Malezya, 1984'te tekafül mevzuatını düzenlerken, 1985'te de tekafül sigortacılığının günümüzdeki bilinen anlamıyla ilk örneği olan şirket Syarikat Takaful Malaysia faaliyete geçmiştir.

Özellikle Ortadoğu'da, İslami bankacılığın katılım sigortacılığını da sektör olarak etkilediği söylenebilir. İşlem hacmi ve faaliyetteki şirket sayıları artmıştır. İslami sigortacılık esaslarını uygulayan bu şirketlere bakıldığında kimisinin yalnızca tekâfül yönelimli olduğu, kimilerinin de klasik sigorta ürünleriyle birlikte tekâfül ürünlerini de sunduğu görülmektedir. Örnek olarak, "Tekâfül Malaysiaa" yalnızca tekâfül sigortacılığında aktif iken, Bahreyn'de faaliyet gösteren "Allianz Takaful" Alman sigorta şirketi Allianz'ın bir iştirakidir. Benzer şekilde en büyük reasürans şirketlerinden olan Swiss Re, "Swiss Retakafulc" ile tekâfül hizmeti vermektedir.

Tekâfül fonlarına coğrafi dağılım yönünden bakıldığında % 77'lik oranla KİK ülkelerinin (Suudi Arabistan, Kuveyt, Katar, BAE, Umman) başı çektiği, % 15 ile Malezya, Endonezya, Brunei gibi Güneydoğu Asya ülkelerinin takip ettiği görülmektedir. % 5'in Afrika (Sudan, Mısır, Gambiya, Tunus, Kenya), % 3'ün ise İran, Türkiye, Bangladeş, Pakistan, Ürdün, Sri Lanka, Suriye, Yemen gibi diğer ülkelere ait olduğu anlaşılmaktadır. KİK ülkeleri içinde % 85'lik oran ve 9,7 milyar dolarlık fon büyüklüğü ile aslan payı Suudi Arabistan'dadır. % 8 ile BAE Suudi Arabistan'ı izlemektedir. Diğer büyük pay sahibi bölge olan Güneydoğu Asya'da % 62'lik pay Malezya'ya % 33 ise Endonezya'ya aittir.

,Özetle, yaklaşık 1.8 milyarlık küresel Müslüman nüfus, toplam dünya nüfusunun dörtte birine karşılık gelmektedir. İslam hukukuna uyumlu bankacılık varlıkları ise dünyadaki bankacılık varlıkları içinde % 6'lık oluşturmakta ve asimetrik bir durum teşkil etmektedir. Güncel finansal verilerde de katılım sigortacılığı açısından sektörün özellikle son beş yılda ciddi büyüme yakaladığı görülmektedir. Yine ciddi potansiyel taşıyan sektörün ilerleyen dönemde daha fazla büyüyebileceği değerlendirilmektedir. Tekâfül sigortacılığını uygulayan ülkelerde büyük oranda yasal mevzuatın netleşmesi sektörün büyümesi için öncülük etmekte, sıkıntıların aşılmasına katkı sağlamaktadır.

Modern anlamda 25 yıllık geçmişe sahip İslami esaslara uygun tekafül sigortası, İslami finans hizmeti sunan çeşitli pazarlarda ihtiyaç duyulan risk yönetimi desteğini sağlayan bir finansal ensturman olmuştur. **Tekâfül sigortacılığı İslami bankacılık ve sukuk pazarının büyüme ivmesiyle dahada gelişmiştir.**

Bazı ülkelerde sektörün büyümesine yardımcı olabilecek destekleyici düzenlemeler yapıldığı görülmektedir. Örnek olarak, Türkiye ve Endonezya'daki düzenlemeler pazarların büyümesi için yeni fırsatlar oluşturmuştur. Pek çok pazarda ise hala başlangıç aşamasındadır ve önde gelen İslami finans pazarlarındaki geleneksel sigortayı değiştirme potansiyeli büyük ölçüde karşılanmamıştır. Küresel takafül endüstrisinin karşılaştığı temel zorluklar arasında geleneksel sigorta sağlayıcılarla yapılan yoğun rekabet, düşük kar marjları, düşük müşteri bilinci, vasıflı profesyonellere duyulan ihtiyaç ve gelişmiş bir düzenleyici ve ihtiyatlı çerçeve bulunmaktadır. Önümüzdeki yıllarda yüksek büyüme oranları göstermesi öngörülen İslami finans piyasaları ile ve kilit pazarlardaki düzenleyici altyapının desteklenmesiyle birlikte küresel sektör, büyüme için önemli fırsatlara sahiptir.

GÖRÜŞ

Doğru **Matematik** **Doğru** Öngörü

Fırsatların çok olduğu bu dönemde doğru fizibilite çalışmaları yaparak hızlıca bunları değerlendirebilirler. Bu zorlu dönemde karlı çıkacak olan markalar, doğru hesap ve doğru öngörüyü hızlı karar verme ile birleştirebilenler olacaktır.

Ali Gökhan ER
MÜSİAD İş Gücü Planlama ve Mesleki Eğitim Komite Başkanı

Yaşadığımız bu süreci ve hız yönetimini markalar için farklı gruplara ayırmak gerekiyor. İlki öz sermaye kuvveti ile büyümüş karlı, yedek akçeli firmalar. İkincisi sürekli maliyetli para kaynakları ile büyümüş firmalar. Diğeri ise toplam piyasa tedarik borcu ile maliyetli ana para borcu toplam cirosu içinde %40'ın üstünde olanlar. Bu üç grup kendi yapıları ve öngörüleri doğrultusunda hızlı kararlar alarak süreci yönetti. Birinci grubun dışa bağımlılığının az olması ona büyük avantaj sağlarken, diğer gruplar da tedarikçilerinin onlara gösterdiği destek ve verdikleri "Yanınızdayız" mesajıyla hızlı bir şekilde şok evresini atlatmayı ve süreçten en az hasarla çıkmayı hedefliyor.



Gezen Kurt Aç Kalmaz

Bu dönem birçok marka ciroların yanında personel motivasyonu konusuna da kafa yoruyor. Bu konunun aslında hızla iyileştirebilecek olduğunu danışmanlık verdiğim bir elektronik mağazalar zincirinin günlük cirolarını inceleyince daha da iyi fark ettim. Bu zincirin genel müdürü oldukça pozitif ve sahanın inandığı bir kimlikti. Kendisine belirli zamanlarda mağazaları ziyaret etmesini önerirdim. Günlük ciroları incelediğimde de artışların hep onun mağaza ziyareti yaptığı günlerde olduğunu fark ettim. Hep söylerim, gezen kurt aç kalmaz. Bayi ve mağaza ziyaretlerini özellikle bu dönemde ihmal etmeyin, sonuçlarını çok hızlı göreceksiniz.

Hızdan Korkanlar Sağa Çeksinler

Bu dönemde yapılacak son şey, hızdan korkmak. Bu korkuyu yaşayanlara tek söyleyebileceğim sağa çekip, dörtlüleri yakarak kendilerini beklemeye almaları. Çünkü hızdan korkanlar, hedefine doğru kararlılık ve hızla gidenlerin önünde engel olup onları kazaya kurban edebilirler.

Doğru Matematik Doğru Öngörü

Cadde ve alışveriş merkezlerine girmek için sırada bekleyen birçok markamız var. Fırsatların çok olduğu bu dönemde doğru fizibilite çalışmaları yaparak hızlıca bunları değerlendirebilirler. Bu zorlu dönemde karlı çıkacak olan markalar, doğru hesap ve doğru öngörüyü hızlı karar verme ile birleştirebilenler olacaktır.

Dijitalin Hızına Güvenenler Kazandı

Bu süreçte hızlı karar alma ve uygulamanın da önemi herkes tarafından fark edildi. Artık toplantılar üst yönetimin konfor alanından çıkarak küçük gruplarla daha hızlı yapılır oldu, içteki iletişim arttı, üst yönetimi hiç göremeyen kadrolar ve mağaza yöneticilerimiz dijital ortamın sağladığı hız sayesinde bu kadrolarla tanışma ve konuşma fırsatı yakaladı. Bunu yapan markaların çalışanlarında aidiyet duygusunun artması da gözlenebilir sonuçlardan biri oldu.



Perakende'nin Buluşma Noktası

Perakende Günleri, 2001 yılından bu yana Türkiye'deki en büyük iş dünyası organizasyonu, uluslararası alanda da sayılı organizasyonlardan biri. Yıllardır katıldığım Perakende Günleri, konferans, fuar ve Perakende Güneşi Ödülleri ile perakende sektörü için bilgi ve deneyimin aktarıldığı, yeni iş birliği adımlarının atıldığı, başarının ve coşkunun paylaşıldığı sektörün en büyük buluşması. Perakendecilerden, AVM'lere, iş geliştiricilerden, teknoloji firmalarına ve tedarikçilere kadar sektörün tüm kesimlerini her yıl, iki gün boyunca İstanbul'da bir araya getiriyor. İlham veren konferans oturumları ve benzersiz bir network imkânı sunan fuar alanı ile Perakende Günleri, katılımcılarına işlerini geliştirmeleri için eşsiz bir fırsat sunuyor.

Bu yıl MÜSİAD'ın stratejik partner ve destekçisi olduğu Perakende Günleri'nin 20. yılı 2-3 Haziran 2021 tarihlerinde 5370 katılımcı ile Haliç Kongre Merkezi'nde gerçekleşti. Sektörün nabzını tutan Perakende Günleri, tüm perakende sektörünü bir araya getirerek öğrenme, deneyimleri paylaşma ve perakendeye yönelik çözümleri birlikte yaratma fırsatı sundu.

Bu yılın ana konusu Dijital Dönüşüm'dü. Çok değerli konuşmacılar bu dönüşümün kilit konularını ve yeni dönemin çözümlerini anlattılar. Türkiye'nin nabzını tutan, **MÜSİAD** ve **TÜSİAD** ilk kez **Perakende Günler'inde** birlikteydi! Moderatörlüğünü Murat Kolbaşı'nın yaptığı, konuşmacıların MÜSİAD Genel Başkanımız Abdurrahman Kaan ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Simone Kaslowski'nin olduğu oturumun başlığı "Rekabet Gücü Yüksek Türkiye İçin". Ülkemiz iş dünyasının önde gelen isimleri bu oturumda Türkiye'nin uluslararası arenada rekabet gücünün daha da arttırılması için neler yapılması gerektiğini paylaştılar.

Bir sonraki Perakende Günleri, 1-2 Haziran 2022 yılında yine Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenecek.







DEĞERLENDİRME

Muhammet Ali ÖZEKEN
MÜSİAD Yeni Turizm Kaynakları ve Yatırımları Komitesi Başkanı

Çevreye Duyarlı Yer Aldığı Şehrin Ekonomisine Katkı Sunacak Proje: KARAVANPARK

DEĞERLENDİRME

Tesis yetersizliği nedeniyle, dünyaya oranla turizm sektöründe küçük bir paya sahip olan Karavan Turizminin, her şehirde kurulması planlanan karavanparklar ile büyüyerek, hak ettiği seviyeye ulaşması hedefleniyor. MÜSİAD Yeni Turizm Kaynakları ve Yatırımları Komitesi Başkanı Muhammet Ali Özeken, Karavanpark projesine ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Türkiye'de karavan sektörünün büyüklüğü nedir?

Turizm ve Üretim sektörleri açısından değerlendirdiğimizde, Türkiye'de turizm alanında karavan sektörü henüz emekleme aşamasındadır. Örneğin Almanya'nın yıllık turizm geliri 2018 itibariyle yaklaşık 37 milyar Euro iken bunun en az %25'i kamp ve karavan turizminden. Güçlü bir turizm ülkesi olan **Türkiye'nin yine 2018 yılındaki toplam turizm geliri 26,5 milyar Euro iken bunun ancak 300 milyon Euro'su kamp ve karavan turizminden geliyor.** Yani %1 kadarı. Sadece Almanya değil, AB ülkeleri genelinde de oransal durum yaklaşık olarak bu şekilde.

Ülkemizin karavan turizminde bu kadar geride kalması elbette çok kötü. **Yine 2019 yılında ülkemizde 800 adet motorlu karavan tescili yapılmış. Aynı yıl Avrupa ülkelerinde toplam 132.000 adet motorlu karavan tescil edilmiş.** Bunun %10'u tek başına Almanya'da. Yani turizm sektörü istenen seviyelerde olmayınca üretim tarafında da çok zayıf kalıyoruz.

Kaç üretici şirket var?
Ortalama kaç adetlik üretim yapılıyor yılda?

Türkiye'de geçen yıla kadar ancak 50-60 üreticiden bahsetmek mümkün idi. Pandemi süreci ile birlikte irili ufaklı 300 civarında yeni üretici oluştu ki aslında bu güzel bir gelişme. Bunların bir kısmı karavan üretirken bir kısmı da karavan için gerekli malzemelerin üretiminde yer almaktalar.

Tabi sektör gelişmediği için sağlıklı istatistikler de mevcut değil ama 2020 yılı için yıllık 5-6 bin civarında yeni karavan üretiminden bahsedebiliriz. Bu rakamın ağırlığı çekme karavan tarafında. Motorlu karavanlar ise 5 yaşından büyük araçlar modifiye edilerek dönüştürülüyor. Mevcut yasal düzende sıfır araçların karavan olarak imal edilmesinde motor gücüne göre değişmekle birlikte %220'ye varan ÖTV bulunmakta. Bu da taleplerin önündeki engellerden biri olarak zikredilebilir. Karavan imalatı için gerekli ithal ekipman akışının henüz sağlanamamış olması da üretimin önündeki ayrı bir handikap.

Diğer yandan ülkemizde 5-6 tane karavan ithalatçısı firma var ve yıllık bin civarında karavan ithalatımız mevcut.

2020 yılında sektörün iki kat büyüdüğü gerçeğinden hareketle ülkemizde hâlihazırda turizm amaçlı kullanılan karavan sayısının 10-15 bini geçmediğini söyleyebiliriz.

Pandemi nasıl etkiledi sektörü?
2020 yılında ne kadarlık büyüme oldu?

Pandemi koşulları, insanları kalabalık ortamlardan uzaklaştırdıkça karavan turizmine doğru yönlendirdi. Talepler oldukça arttı. Fakat ülkemizdeki karavanların ruhsatlandırma maliyetleri çok yüksek olduğu için istenilen seviyeye henüz ulaşamadı.

Karavan turizmi ülkemizde hak ettiği yeri henüz bulamadı. Bunda en önemli faktör, tesislerin yetersizliği. Biz de bu alanda projeler üreterek arz eksikliğini gidermek istiyoruz. Büyümenin tam oranını söyleyebilmek çok mümkün değil, ancak şu kadarını söyleyebiliriz, önceki yılların 2 katını geçti. Fakat turizmin sayısal verilerinde oldukça küçük bir yer işgal ettiği için bu büyüme asıl hedeflenen büyümenin yanında hiç önemli değil. Gerçek büyüme, ülkemizin her köşesinde standart olarak birbirine denk, Karavanpark alanlarının hizmete girmesinden sonra gerçekleşecek.



Karavanpark projesi ne zaman bitecek, nerede hayata geçecek ve ne kadarlık yatırım yapılacak?

Karavanpark projesi uzun vadeli ve büyük bir proje. Türkiye'nin henüz yer almadığı bu büyük turizm alanında sıfırdan yatırım yapmaktan bahsediyoruz. Ülkemizin yedi bölgesine dağılmış olarak 42 şehir ve 100'ün üzerinde alanda kurulacak.



Fakat bu sayı ilerleyen dönemlerde çok daha artacak mevcut projeksiyonumuza göre.

Yaptığımız araştırmalar neticesinde Avrupalı karavan tatilcileri, bir noktada 3-4 gece konakladıktan sonra bir sonraki bölgeye hareket ediyor ve tatil süreleri ortalama 20-30 gün olarak planlanıyor.

Biz de yurtdışından karavanlarıyla ülkemize gelecek misafirlerimiz için alternatif rotalar üretiyoruz. Rotaların birbirinden farklı hikayeleri bulunmakta. Tarih sevenler için farklı bir rotamız olacakken, doğa turundan hoşlananlar için farklı bir rotamız olacak, ya da gastronomi rotamız olacak. Mesela Kapadokya'dan başlayıp Şanlıurfa Göbeklitepe'ye kadar uzanan bir rotamız olacak. Uluslararası karavan federasyonları ile iletişime geçildi. Karşılıklı fikir alışverişlerinde bulunuyoruz.

Ayrıca, karavan turizmini yerli pazarda da güçlendirmek için çalışmalara başlandı. Motorlu karavanları kiralama, uzun süreli park hizmeti, karavanpark alanlarımızda sabit duran karavanlarımızda tatil yapabilme imkanları olacak. Bu sayede ülkemiz içinde de karavanı hak ettiği yere getirmek istiyoruz.

Karavan turizminin en önemli yanlarından biri de gelen misafirler karavanpark alanının bulunduğu bölgeden alışveriş yapmak zorundalar, bakkal ve marketinden günlük yiyeceklerini, mevsimsel kıyafetlerini, ayrıca mesela karavanı ile Doğu Karadeniz rotasına katılan bir misafir Trabzon'daki tesiste 4 gün kalırken, bu günlerde çevre kültür gezileri, yerel lezzetler, müzeler, ekstrem spor ya da doğa deneyimlerini de tecrübe etmek isteyecekler. Dolayısıyla çevreye ve bulunduğu şehre ekonomik anlamda önemli bir katkısı olacak karavan turizminin.

DEĞERLENDİRME

Bu projenin büyüklüğü ne olacak, kaç karavan ağırlanacak?

Şu an ilk etapta 100 alana erişmek için çalışıyoruz. Bölüm bölüm ilerleyecek. Sonraki dönemlerde farklı yatırımcıların da sektördeki büyük boşluğu doldurmak için oyuna katılacağını düşünüyoruz. Aslında hiç yer almadığımız çok büyük bir sektörden bahsediyoruz. Fransa'da 8.000'in üzerinde park alanı mevcut. Almanya'da 3600, İtalya'da 2300 diye devam ediyor. 15 Avrupa Birliği ülkesinde toplamda 26 bin kamp/karavan alanı mevcut. **Türkiye'de ise 65 adet kayıtlı alan bulunmakta ama uluslararası standartlarda olan -örneğin gri su altyapısı olan- park alanımız yok denecek kadar az.**

Biz yeni kuracağımız bu alanları 3*, 4* ve 5* olmak üzere farklı kategorilerde ama Türkiye'nin her noktasında aynı standartta olmasını sağlayacağız. Yani yurtdışından gelen bir misafir, Edirne'de 4 yıldızlı alanımızda konakladıktan sonra ikinci rotası olarak Eskişehir'deki 4*'lı alanımızda aynı hizmetlere aynı standartta erişecek ve gelmeden önce de bu durumu bilecek.

İlk etapta kurulacak olan 100 kamp alanında gecelik 12.500 adet karavan konaklayabilecek. Burada her karavan için 80 metrekare özel kullanım alanı olacak ve estetik peyzaj uygulamaları ile mahremiyet korunacak. Elektrik, su ihtiyacı karşılanacak. Ayrıca ortak kullanım alanlarında Çamaşır ve kurutma makinaları, ütü odaları, mutfak, buzdolabı, mini market, restoran, kafeterya, karavan servis ve tamir atölyesi, ibadethaneler ve bölgesel aktivite araçları olacak. Bazı noktalarda motosiklet/bisiklet, ATV bulunurken, bazı noktalarda tekne/kano olacak.

Ekonomik büyüklüğü ise, geceleme maliyeti, sosyal alanların kullanımı (çamaşır makinesi / buzdolabı / mutfak kullanımı...), günübirlik turlar, akaryakıt, gıda, müze ve ören yerleri, alışveriş ve hediyelik eşya sektörünü dahil edersek günlük kişi başı 50 € harcama ortalaması bulunmakta. Bu da dört kişilik bir ailenin 20 günlük Türkiye ziyaretinde 4000 € civarında bir büyüklükten bahsediyoruz.

Daha iyi anlaşılması için yurtdışından gelen turistlerin ülkemizdeki kişi başı 666 $ harcamasının yanında kişi başı 1000 € (1188 $)'nun ne kadar kıymetli olduğu daha iyi anlaşılacaktır.

İçinde bulunduğumuz günlerde pandemi sebebiyle 2023 Turizm vizyonundan her ne kadar uzaklaştık gibi görünse de alternatif ürünler ve kanallar üreterek ülkemize, MÜSİAD Yeni Turizm Kaynakları Geliştirme ve Yatırımları Komitesi olarak bundan önceki projelerimizde olduğu gibi bundan sonraki projelerimizde de, ülkemizin üreticisine katkı sağlayacak ve tüm Türkiye'yi kapsayacak projeler geliştirmeye devam edeceğiz.



RÖPORTAJ

Genel Başkan Kaan'dan Aşılama Vurgusu

"AŞININ YAYGINLAŞMASI BÜYÜME VE KALKINMAYA OLUMLU YANSIYACAK"

MÜSİAD Genel Başkanı Kaan, "Aşıların yaygınlaşması ve aynı zamanda da sosyal açıdan toplumsal bağışıklığın kazanılması, önümüzdeki aylarda Türkiye'nin daha sağlıklı bir şekilde büyüme süreci, kalkınma süreci sürdürmesine katkı sağlayacak." dedi.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, yaptığı açıklamada, Türkiye'nin büyümesini sürdürdüğünü ifade ederek, Türkiye'nin bir büyüme sürecinde olduğunu ve üretim, imalat sanayine baktıkları zaman çarkların çok hızlı döndüğünü rakamların ortaya koyduğunu söyledi.

Satınalma Müdürleri Bileşik Endeksi'nin (SAMEKS) 100. ayında olduğunu hatırlatan Kaan, devamla şunları kaydetti:

"2014'ten sonra resmi rakamlarımızı açıklamıştık. Türkiye'ye aslında çok ciddi bir veri sağlıyoruz. Reel piyasa verisi... Eğer iş dünyası onlara baksa 2 ay öncesinden gelecekle ilgili veriyi almış olur. Genel itibarıyla Türkiye'yi her zaman yüzde 5 büyüyebilecek bir ülke olarak görüyoruz. Açıkladığımız veriler her zaman Türkiye yüzde 5'i yakalar şeklinde. Birinci çeyrekte, özellikle hizmet sektörünün kapalı olması nedeniyle piyasada bir miktar sıkıntı yaşadık ama yüzde 2 büyüme beklentimiz var. İç piyasadaki daralma nedeniyle imalat sanayimiz ve ticaret yapan birçok esnafımız ihracata yöneldi. Bu belki de bizim için gelecek açısından çok iyi olur."

"Aşıların yaygınlaşması Türkiye'nin daha sağlıklı bir büyüme süreci sürdürmesine katkı sağlayacak"

Abdurrahman Kaan, hizmet sektöründe bu yaz döneminde bir miktar rahatlama olabileceğini ifade ederek, "Özellikle burada en kritik konu hizmet sektörü. Sosyal yaşamda bir açılma, herkesin, yani restoranların, kafelerin hepsinin açıldığı bir dönemi düşünürseniz ki şu anda Avrupa'da, Amerika'da, İngiltere'de görüyoruz, bunlar yavaş yavaş başladı. Bu sayede bir kere normalleşmeye adım atmış oluyoruz. Bu bakımdan bu sürecin önümüzdeki yaz döneminde bir miktar rahatlayacağını düşünüyorum." şeklinde konuştu.

Türkiye'nin aşı konusunda yaptığı çalışmaların önemini vurgulayan Kaan, şöyle devam etti:

"Aşılama; hem ticaretin devamlılığı hem tabii ilk başta insan sağlığı açısından en büyük öneme haiz konu. Vücudun bağışıklık sistemi ve enfeksiyonlara karşı koruyuculuğu sağlamada şu ana kadar yapılan tedavilerde sonuç bu çıktı. Tabii burada Sayın Cumhurbaşkanımızın özellikle üzerinde durduğu, Sağlık Bakanlığımızla birlikte şu anda dünyada aktif ve kabul edilen aşıların Türkiye'ye getirilmesi konusunda ciddi çalışmalar yapıldı.

Aşılamanın Türkiye'de yaygınlaşmasının, insan sağlığını da koruduğumuz takdirde hem turizmden tutun hem de üretim imalat sanayinin devamlılığının sağlanması açısından çok önemli olduğunu ifade etmek istiyorum. Salgın döneminde hastalığa yakalanan, istihdam sağlayan, yani emekçi kardeşlerimizin üretimden ayrılmaları, ona bağlı kontaminasyon geçiren diğer personelin de karantinaya alınması tabii üretimde, imalat sanayinde de çok büyük sıkıntılar meydana getirdi. Aşıların yaygınlaşması ve aynı zamanda da sosyal açıdan toplumsal bağışıklığın kazanılması, önümüzdeki aylarda Türkiye'nin daha sağlıklı bir şekilde büyüme süreci, kalkınma süreci sürdürmesine katkı sağlayacak."

"Yeni dünya düzenine hazır güçlü sivil toplum kuruluşlarına ihtiyaç var"

MÜSİAD Genel Başkanı Kaan, salgın sürecinin başından itibaren MÜSİAD'ın önemli çalışmalar gerçekleştirdiğini aktararak, MÜSİAD'ın; 31'inci yılında da geçmişten gelen o kadim geleneği hiçbir zaman unutmadan Türkiye için, vatan için, her sahada, her koşulda yurt içinde veya dışında bir sıkıntı ya da kalkınma söz konusu olduğunda her zaman elini, hatta gövdesini taşın altına koyan bir kurum olduğunu söyledi.



Kaan, "O bakımdan burada salgın hastalığın çıktığı ilk gün olan 11 Mart 2020'den hemen sonra hızlı bir şekilde salgının önümüzdeki sürecine yönelik hızlı adımlar atılması gerektiğini düşünerek Korona Kriz Yönetim Merkezi'ni kurduk. Yaklaşık 14 kişilik bir ekip 7/24 çalıştı. Bu kriz merkeziyle birlikte aynı zamanda MÜSİAD'ın çağrı merkezini de işin içine katarak üyelerimizin anlık, bölgesel, sektörel ve firma bazında yaşadıkları sorunları hemen yetkili mercilere iletme imkanı bulduk. Buradaki amacımız şu; Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan'ın uygulamaya koyduğu Ekonomik İstikrar Kalkanı paketinin sahadaki faydasının ne olduğu, eksikleri konusunda hemen sahadan bilgi alıp yine bakanlıklara iletilmesi konusunda ülkeye çok büyük katkı sunduğumuzu da ifade etmek istiyorum. İstihdamın korunması, üretim dengesinin bozulmamasının en önemli konu olarak altını çizdik." ifadelerini kullandı.

MÜSİAD'da üyelere, iş dünyasına yönelik devamlı çalışmalar yapıldığını ve projeler geliştirildiğini anlatan Kaan, "Yeni dünya düzenine hazır güçlü sivil toplum kuruluşları, güçlü başkanlar ve sermaye platformlarına ihtiyaç var." dedi.

"Kredi maliyetlerinin yüksek olması imalat sanayinde çok büyük sıkıntı meydana getiriyor"

Abdurrahman Kaan, kredi maliyetlerinin yüksek olmasının imalat sanayinde çok büyük sıkıntılar meydana getirdiğine işaret ederek, şöyle devam etti:

"Aynı zamanda yatırımların önünü kesiyor. Bu bakımdan bizim her zaman ifade ettiğimiz konu şu; bir ülkede paranın gücünü, o ülkenin yatırım ve üretim gücü belirler. Onun için faizin bundan sonra yükselmemesi ve düşürülebilmesi için enflasyonla mücadelenin çok iyi yapılması lazım. Onun için enflasyonla mücadeleyi Türkiye'de üretimin artırılmasını sağlamakla yapacağız.

Aynı şekilde, dışa bağımlılık kısmı var. Dışa bağımlılık kısmında bizim tüm komite yapılanmamız, tazelenmemiz, yerli milli üretim komitemizin ve diğer ithalata bağlı olarak birleşmeler, devralmalar, yani özellikle finans sıkıntısı yaşayan firmalarımızın toparlanması konusu dahil tüm çalışmaları yapıyoruz. Burada yatırım ortamının iyileştirilmesi konusuna MÜSİAD olarak çok büyük katkımız var."

Ham madde üretiminin Türkiye'de yapılmasının istihdam ve enflasyonla mücadele açısından önemli olduğunu vurgulayan Kaan, "Yaklaşık 175 milyar dolarlık ara malı ithalatımız var. Bunların ne kadarının üretimini Türkiye'de yaparsak istihdam sağlamış oluruz? Yerli kaynaklarımızı kullanarak yaptığımız takdirde enflasyonla mücadelemizin daha iyi olacağını düşünüyorum." şeklinde konuştu.

MÜSİAD, 95 Ülkede Yatırımcı Avına Çıkıyor

Değerlendirmelerine MÜSİAD'ın yurt dışı çalışmalarıyla devam eden Genel Başkan Abdurrahman Kaan, 95 ülkede direkt ekonomik veri elde edebilecek bir ekibe sahip olduğunu belirterek, "Biz bunları bir yatırımcı avına çıkarmak istiyoruz." dedi. Başkan Kaan ayrıca, dünyanın salgın süreciyle birlikte uzaktan çalışma gibi süreçlerle birlikte dijital hayatı test ettiğini hatırlatarak, "Küresel ekonomi diye ifade ettiğimiz aktörler bunların özellikle borsaya da tabi olan uluslararası kuruluşların burada dünyayı test ettiğini de ifade etmek istiyorum." ifadelerini kullandı.

Dijitalleşmeye verdikleri öneme dikkati çeken Kaan, "Bizim 2019 yılında Vizyoner 19 programımızın da ana temasını dijital gelecek olarak ifade etmiştik." dedi.

Kaan, dünyada bu zamana kadar bilinen birçok alandaki ritüel, bilgi, algı ve ticaret biçimlerinin tamamının



Kovid-19 sonrası değişeceğine vurgu yaparak, şunları kaydetti:

"Dijitalleşmenin her şeyin önüne geçtiğini görüyoruz. Onun için bizim iş yapma biçimleri, otomasyon, yani sanayi 4.0'ı biliyorsunuz, özellikle Almanlar çok ön plana çıkarmışlardı. Ama bunun uygulanması istedikleri gibi olmamıştı. Kovid-19 sonrası hayata bakarsak otomasyon ve dijitalleşme daha çok ön plana gelmeye başladı. Uzaktan çalışma iş yerindeki mekansal ihtiyaçların yeterli olmayışına göre bazı firmalar artık özellikle uzaktan çalışmayı tercih etmeye başladılar. Bence bu alanlarda faydalı olduğunu da düşünebiliriz."

Dijitalleşmenin önemine vurgu yapan Kaan, "Bundan sonraki dönem biliyorsunuz tamamen dijital hayatın ön plana çıktığı bir dönem olacak." dedi.

Kaan, MÜSİAD'ın iş dünyasını ve ihracatı geliştirmek amacıyla bir proje üretim merkezi gibi çalıştığını ifade ederek, şunları kaydetti:

"Türkiye'de şu anda evet büyüme rakamlarımız var. Kapasite kullanım oranlarımız yüzde 78'lere kadar çıktı. Ama kriz öncesi doksan ikilerdi, doksanlara kadar çıkmıştık. E biz büyüyeceğiz, 200 milyar, 500 milyar dolar ihracat yapacağız dediğimizde, en önemli eksiğimiz, ki bunu Ticaret Bakanlığımızla birlikte bir anket yaparak ortaya çıkardık. 44 ilde en büyük ihtiyaç mekansal problem. Bunu yaptığımız takdirde yani uzun vadeli kredi imkanlarıyla iş yeri sağlama iş dünyasına bu yatırım projelerimizle birlikte sanayi üstlerimizle birlikte yaparsak hızlı bir şekilde küçük firmaları orta ölçekli, orta ölçekten de büyük ölçekli firmalar haline dönüştürebiliriz. Yani bunu sağlayacak her türlü gücümüz var."

"Türkiye'nin bir üretim merkezi olması gayet mümkün"

Yabancı yatırımların önemine dikkati çeken ve Türkiye'nin bir üretim merkezi olmasının gayet mümkün olduğunu belirten Kaan, sözlerini şu şekilde sürdürdü:

"Bu alanda yeni bir çalışma içindeyiz. Yatırım diplomasisi, yatırım diasporası, altını çizerek kamuoyuna bunu da ifade etmek istiyorum. Çin, Hindistan ve Asya ülkeleri de ifade ettiğimiz bölge hem dünyanın üretim merkezi. Peki tüketim merkezi neresi? Avrupa Birliği, Amerika, Afrika ve Körfez Bölgesi. Şimdi bu bölgelere yakın ve aynı zamanda diplomasi olarak da çok güçlü geçmişten gelen bağı olan bir tek Türkiye'dir. O bakımdan Türkiye'nin şu andaki özellikle iş gücü imkanının da iyi olması. Körfez'deki, Afrika'daki birçok ülkenin de bizimle birlikte hareket edeceğini düşündüğümüzde Türkiye'nin bir üretim merkezi olması gayet mümkün."

Kaan, MÜSİAD'ın 95 ülkede direkt ekonomik veri elde edebileceği bir ekibe sahip olduğunu belirterek, şunları kaydetti:

"Biz bunları bir yatırımcı avına çıkarmak istiyoruz. Onun için yatırım diplomasisi dedik. Yatırım diasporası ifademizi de bunun için kullanıyoruz. Buna yönelik olarak dünyada bize benzeyen ve bu işi en iyi yapan Almanya'nın yaklaşık 70 yıl önce kurmuş oldukları sistemi inceledik. MÜSİAD olarak bu sahayı en iyi bilen olarak da bunun modelini bizler oturup çalışıp, çizdik." Yabancı yatırım için sermaye gruplarından, Türkiye'deki ilgili tüm yapılara kadar tüm unsurların bir çatı altında toplanması gerektiğini ifade eden Kaan, "Yatırım söz konusu olduğunda bakanlıkların da yine aynı şekilde bu çatının içinde olacağı ve Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi ve Finans Ofisi'nin de içinde bulunacağı yepyeni bir organizeye ihtiyaç var." dedi.

Kaan, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Hatırlarsanız; MÜSİAD olarak iki yıl önce biz ticaret diplomasisi diye bir kitap da bastık. Orada da bir kısmını aslında ben tarif etmiştim. Orada ifade ettiklerimizin üstüne diyoruz ki; artık 2021 sonrasında yatırım diplomasisine ve yatırım diasporasına ihtiyacımız var. MÜSİAD'ın da kurumları da dahil olmak üzere diğer sivil toplum örgütlerinin de katkısıyla birlikte biz dünyada kim yatırım düşünüyorsa, kimin elinde bir miktar serveti varsa, sermaye oluşturmuşsa, bunları Türkiye'ye çekecek yeni bir mekanizma üzerine çalışmamızı yaptık, bitirdik. Şu anda hazırız inşallah bunu da Sayın Cumhurbaşkanımıza sunup, güçlü Türkiye'nin, önümüzdeki ilk on içine girecek Türkiye'nin ana çıkış noktası budur demek istiyorum."

İş dünyasında imalat ve üretim sanayi ile ilgili olarak Türk insanın ülkesine güvendiğine ve vatanını sevdiğine dikkati çeken Kaan, şunları kaydetti:

"Gerçekten risk almayı seven bir toplumuz. Çünkü tüccar dediğimiz zaman risk alan kişi demek oluyor. Bu konuda bir zihinsel olarak bir sıkıntımız yok. Sorun ne? Piyasadaki özellikle vergi düzenlemeleri, istihdama yönelik teşviklerin ve işçi işvereni arasındaki sıkıntıların giderilmesi. Ham madde temini konusunda özellikle dijitalleşmeden bahsetmiştik bunların hızlandırılması konuları. Lojistik konusu bizim çok üzerinde durduğumuz bir konu. Sıkıntılar yaşandığı zaman güven ortamı düştüğü için ben bunları anlatıyorum. Lojistikteki depolama ve sevkiyatlarla ilgili olarak hizmetlerin iyileştirilmesi gibi.

Şimdi sizin eğer hedefiniz 500 milyar dolarsa yıllık olarak yüzde 20 ihracatı artırmak bir hedefiniz varsa, bütüncül olarak 360 derece bakmak durumundasınız. Şimdi bizde mesela çok hızlı bir şekilde Kovid-19'da diğer ülkelerden ayrıştık düştük. Şimdi aşılamayla birlikte aynı zamanda Avrupa'nın Amerika'nın ve tüm dünyada bir miktar rahatlamayı düşündüğünüzde buna hizmet edecek olan bir iş dünyasının da çok hızlı hareket etmesi lazım. Biraz evvel bahsettiğim dört unsuru hızlı bir şekilde hazırladığımızda piyasalarda müthiş bir canlanma meydana gelecek. Bu da güven ortamını artıracak.

"Filistin'e yönelik olarak bir yardım kampanyası başlatacağız"

MÜSİAD Genel Başkanı Kaan, Filistin ile İsrail arasında sağlanan ateşkesin Filistinlilerin bir başarısı olduğunu belirterek, şunları kaydetti:

"İktisaden Filistin'i güçlendirecek, oradaki iş hayatını güçlendirecek sürdürülebilir bir çalışma yapmak istiyoruz. Biliyorsunuz Kudüs, 3 semavi dinin birleştiği bir yer. Kudüs üzerinde İsrail'in, özellikle arzuladığı şeylerin hiçbirisini gerçekleştirmesi mümkün değil. O mücadelesini veriyor ama dünyanın da, özellikle bizlerin de, İslam camiasının, Müslüman ülkelerin ve sermaye gruplarının da buna göre hareket etmesi lazım. Nasip olursa Filistin'e yönelik olarak bir yardım kampanyası başlatacağız. Devamında da Türkiye'nin güçlü markalarını ön plana çıkartma çalışmamız olacak ve bunu sürdürülebilir yapacağız. Amacımız, burada sermayelerin birbiriyle çatışması değil. Burada onlar bir mücadele yapıyorsa biz de bu mücadeleyi yapacağız ve bunun neticesinde artık Yahudi sermayesinin burada güçlülüğünü, yani dünya piyasasındaki gücünü bir miktar kırma niyetimiz var. Bunu kendi ülkemizde yapacağız. Saha herkese açık ama biz güçlü olursak, güçlü firmalarımızla dünyada söz sahibi olursak oraların da imarını sağlamış oluruz. Yani gücünüzü ortaya koyduğunuz zaman aynı zamanda onlara da, bu tür yanlışların yapılmasına da etki olur. Yani siyonizme karşı olarak mücadeleyi nasıl yapacaksınız? Ancak ticari hayatta yaptığınız çalışmalarla, onlarla çalışmanızı durdurarak yapabilirsiniz. Başka türlü bunu yapamazsınız. Biz bunu kısa vadeli, günlük değil, uzun vadeli bir şekilde yapmaya çalışacağız."



GÖRÜŞ

Kendi **Yeni Normalini** Tasarlamak

Dünya 100 yıllık bir moladan sonra yeni bir salgınla karşı karşıya geldi ve bu yeni gelişme bütün önemli gelişmeleri bir anda önemsiz kıldı. İşe, güce dalmışken sağlığın o baştaki bir olduğunu bizlere hatırlatırcasına hayatımıza giren bir virüs doğru bildiğimiz birçok şeyi yanlışladı, hepimizi düşünmeye sevk etti.

Ömer EKİNCİ
Desnet Teknoloji / Genel Müdür



Şimdilerde 15. Ayı geride kalmak üzere COVID-19 salgınının. Aşılanmanın hızlanması ile birlikte de normalleşme başlıyor.

Bu salgını atlatmaktan daha zor bir şey varsa o da travmasını atlatmak olacak. Birçok insan, birçok işletme psikolojik etkilerinden kurtulmakta zorlanacak. Zira öyle bir korku iklimine dönüştürüldü ki pandemi, sosyal bir varlık olan insan öylesine uzunca bir zaman evine kapandı ki, normalleşme sadece genelgeyle olacak gibi değil.

Peki bunun ardında bir fırsat olabilir mi? Elbette ki insanlığı tehdit eden, onbinlerce insanın hayatını kaybetmesine neden olan bir virüse fırsat gözüyle bakmak vicdanımızla çelişiyor. Ama en azından pandemiden çıkışta, normalleşmede bazı fırsatlar var.

İngilizcede "Early adopter" diye bir kavram girişimciliğin de önemli nosyonlarından biri. "Erken ve hızlı adapte olabilen" şeklinde çevrilebiliyor. İşte bu süreç de gerçekten erken adapte olabilen, yeni kurulan düzene hızlı entegre olabilenler için müthiş fırsatlar içeriyor. Üstelik de dünyada "Early Adopter" yani en hızlı adapte olabilme yeteneğinin en yaygın bulunduğu coğrafyada yaşıyoruz.



Kısacası dünyanın tamamının yarışa sıfırdan, neredeyse eşit bir noktadan başlayacağı Covid-19 sonrası dönemde Türk ticari hayatı için, Türk sanayisi için, Türk girişimcisi için büyük fırsatlar sözkonusu.

En büyük fırsat bana göre pandemi öncesi yaptığımız hataları yapmamak. Hani sürecin içindeyken insan hatalarını fark edemez, fark etse de değiştiremez ya, işte pandemi böyle bir ara dönem ve bu ara dönemde hatalarımızı fark etme fırsatı sundu.

İş Modelinde İnovasyon

Bir işletme para kazanamıyorsa iki ihtimal var. Ya yanlış iş yapıyordur, ya da o işi yanlış yapıyordur. Ya iş değiştirmek ya da o işi yapış biçimini değiştirmelidir. İş hayatındaki kârsızlığın ana etkenlerinden biri aynı sektörde aynı hizmeti sunan işletmelerin birbirinin aynı olması. Ürün aynı, hizmet aynı, standartlar aynı olunca müşteri neden sizi tercih edeceği konusunda tatmin edici bir cevap bulamıyor. Böyle olunca da fiyat rekabeti kazananı belirliyor.



Pandemi yıkıcı bir etkiyle tüm iş modellerini derinden sarsmışken tüm işletmeler de iş modellerini gözden geçirmek için bu fırsatı değerlendirebilir. Üstelik bu kez dünyada, ülkede ya da bölgede bundan sonra yaşabilecek krizlere daha dayanıklı, daha dirençli bir model tasarlanabilir. Örneğin aylarca evden çalışmak gerekirse işiniz buna ne kadar uygun? Pandemiden önce değilse bile pandemiyle birlikte bunu öğrendik. Şimdi bunu uzun vadeli bir iş modeline dönüştüremez miyiz?

Finansal İnovasyon

Son 6 yıldır her sene yaz aylarına girerken benden küçük girişimci arkadaşlarıma hep aynı öneride bulundum. Kredilerden kurtulun, faiz yükünü atın, bankalarla aranıza mesafe koyun, özsermayenizi arttırın ve en az 1 yıllık tüm maliyetleriniz cebinizde değilse o işi yapmayın.

Özellikle son cümleme çok fazla tepki gelirdi. "Ne demek yani 1 yıllık maliyetler cebimizde olsun. Kimin böyle bir imkanı var ki? Bu ne kadar hayalperest bir yaklaşım." Zira Türkiye'de şirket kurarken beyan ettiğimiz bir özsermaye vardır ama bu her zaman için sanaldır. Yani kurarken o parayı emanet olarak edinir, bankada gösterir ve sonra tekrar emaneti sahibine gönderirsiniz.

Pandemi gösterdi ki özsermaye sanal olunca işletmelerin hayatta kalma gücü de zayıf oluyor. Bu zayıflık da iş dünyamızı bankaların ağına bırakıyor. Çalışan girişimci, emek veren çalışan ama kazancın aslan payını alan bankalar. Bu nereye kadar böyle gidecek? Aslında COVID-19 pandemisi gerçekleri yüzümüze vuran bir dürbün oldu. Su alan gemi yüzüyordu, gitgide gemideki su artıyor, delik büyüyordu ama nasılsa gemi yüzüyor diye girişimci müdahale etmiyordu. Gerçeğin soğuk yüzüyle karşılaşmak zordur ama ileride yaşanılabilecek çok daha büyük krizler öncesi de bizi kendimize getiren bir buzlu su etkisi göstermesi açısından önemliydi.

Özellikle de kendi şirketimde banka kredilerinden ve bankaların elinden kurtulmayı başarmış bir girişimci olarak, faizin bulaşmadığı, dokunmadığı, kirletmediği paraların bereketine inanıyorum. Bu pandemiyi fırsat bilerek oluşturacağımız kendi yeni normalimizde inancımızın da gereği olan faizsizliği merkeze alırsak her şey çok daha güzel olacaktır.





DOSYA

AB Yeşil Mutabakatı
Türkiye, Dünya Pazarında Yaşanacak Dönüşümün Dışında Kalmamalı

95

Avrupa Birliği tarafından "karbon nötr" ilk kıta olma hedefiyle ortaya konan Avrupa Yeşil Mutabakatı, iklim değişikliği temelinde şekillenecek olan dünya ekonomisi ve ticaret düzenine hazırlık adımlarını içeriyor.

Avrupa Yeşil Mutabakatının Türkiye-AB Ekonomik ve Ticari İlişkileri Perspektifinden Değerlendirmesi

Bu süreci fırsata çevirme yolunda atılacak tüm adımlar, dijitalleşme odaklı katma-değeri yüksek ve 21. yüzyılın değişen beklentilerine cevap verebilecek bir üretimi de teşvik edecektir.

Bahar GÜÇLÜ
T.C. Ticaret Bakanlığı
Uluslararası Anlaşmalar ve Avrupa Birliği Genel Müdür Yardımcısı

Avrupa Birliği, 11 Aralık 2019 tarihinde açıkladığı Avrupa Yeşil Mutabakatı ile 2050 yılında karbon-nötr ilk kıta olma hedefini ortaya koymuştur. Bu doğrultuda, AB, Paris Anlaşması çerçevesindeki 2030 yılına yönelik asgari %40 sera gazı emisyon azaltım hedefini asgaride %55 oranına doğru yükseltmeyi hedeflemektedir. AB, bu hedeflere ulaşabilmek amacıyla, 2050 yılına kadar ekonomisinin dönüşümü için yeni bir büyüme stratejisi benimseyeceğini ve tüm politikalarını iklim değişikliği ekseninde yeniden şekillendireceğini açıklamıştır. Dolayısıyla, sanayiden, finansmana, enerjiden ulaştırmaya uzanan bir dizi alanda AB politikalarında kapsamlı değişiklikler öngören Yeşil Mutabakat, Tek Pazar'ın tesisinden bu yana AB'nin en büyük girişimi olarak nitelendirilmektedir.

Covid-19 salgınının da pekiştirdiği sürdürülebilirlik algısı ile birlikte AB'nin yeşil dönüşüm hedeflerini açıklamasının ardından, uluslararası ticaretin önde gelen aktörlerinin de benzer hedefler açıklamaya başladığı görülmektedir. Nitekim, dünya sera gazı emisyonlarının %28'inden sorumlu olan Çin, 2060 yılında karbon-nötr olma hedefini açıklamıştır. Güney Kore ve Japonya 2050 yılında net sıfır sera gazı emisyonuna ulaşma hedefini paylaştıklarını duyurmuştur.

BM Genel Sekreteri Guterres, Şubat 2021'de yaptığı bir açıklamasında, dünya ekonomisinin yaklaşık %70'ini temsil eden ülkeler tarafından 2050 yılına kadar net sıfır karbon taahhüdünde bulunulduğuna yer vermiştir.

Bununla birlikte, ABD'nin Paris İklim Anlaşması'na tekrar katılma kararının ardından, Nisan 2021'de ABD'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen İklim Zirvesi ile, yeni ABD yönetimi iklim değişikliği ile mücadelede küresel liderliği hedeflediğini ortaya koymuştur. ABD'nin de 2030 yılında asgari %50 sera gazı emisyon azaltımı ve 2050 yılında net sıfır sera gazı emisyonu hedeflerini duyurması da, iklim değişikliği ekseninde şekillendirilecek bir dünya ekonomisi ve ticaret düzeni için AB ile ABD arasında transatlantik işbirliği beklentilerini güçlendirmiştir.

Bu gelişmeler, dünyada iklim değişikliği ile mücadelenin artan önemine işaret ederken, bu süreçte iklim değişikliğinin ticaretle bağlantısı da giderek güçlenmekte ve yeşil dönüşüm, uluslararası ticaret ve ekonomi politikalarının ayrılmaz bir parçası haline gelmektedir.

Öyle ki, iklim değişikliği ile mücadele sadece ülkelerin ekonomi ve ticaret politikalarının değil, uluslararası şirketlerin vizyonlarının da önemli bir parçası haline gelmiştir. Bu anlamda, artan sayıda uluslararası şirketin değer zincirlerinin karbondan arındırılması için taahhütler vermesi dikkat çekicidir.

Dünyada ve AB'deki bu gelişmeler, ülkemizde de iklim değişikliği ile mücadele alanındaki çalışmaları ülkemizin ticaret politikasının odağına taşımıştır. Nitekim, Avrupa Yeşil Mutabakatının etkilerinin sadece AB ile sınırlı kalmayacağı; özellikle ticari alanda AB'nin sınırlarının ötesinde etkiler doğuracak politikalar geliştirmesi öngörülmektedir. 2020 yılında ülkemizin dünyaya 169,6 milyar ABD doları ihracatının yaklaşık 70 milyar ABD dolar ile %41'i AB-27 ülkelerine gerçekleştirilirken; söz konusu değişiklikleri takip etmesi muhtemel görünen Birleşik Krallık da dahil edilirse, bu tutar 81 milyar ABD doları ile ihracatımızın neredeyse yarısına denk gelmektedir. Dolayısıyla, Avrupa Yeşil Mutabakatı ile öngörülen değişikliklerin, Gümrük Birliği ile AB'ye sağladığımız yakın ticari ve ekonomik bütünleşme ile entegre olduğumuz değer zincirleri üzerinde doğrudan etkileri olması kaçınılmazdır.

> 2021 yılı başında Avrupa Komisyonu tarafından açıklanan "açık, sürdürülebilir ve iddialı" olarak nitelenen yeni ticaret stratejisi de, AB ticaret politikasını AB'nin yeşil ve dijital ikiz dönüşüm stratejik öncelikleriyle uyumlu hale getirmeyi hedeflemektedir.
>
> Strateji ile AB, önümüzdeki dönemde, iklim-nötr bir ekonomiye geçiş, yeşil dönüşüm, sürdürülebilir değer zincirleri ve dijitalleşme hedeflerine ulaşmak için sürdürülebilirliği merkeze alan bir ticaret politikası benimseyeceğini duyurmuştur.





Bu kapsamda öne çıkan hususlar arasında, açıklandığı günden itibaren özellikle ihracatçılarımız arasında en fazla yankı uyandıran sınırda karbon düzenleme mekanizması gelmektedir. AB, bu mekanizma ile, 2050 yılına kadar sağlamayı öngördüğü dönüşümün Avrupa sanayii üzerinde yaratacağı maliyet karşısında, Avrupa'nın rekabetçiliğinin korunması ve AB'deki üretimin emisyon azaltım hedefi AB'den az olan ülkelere kaymasının önlenmesini hedeflemektedir.

Bu aşamada, mekanizmanın kapsamı, tasarımı gibi asli unsurları henüz açıklanmamış olmakla birlikte, temel hedef, seçili sektörler için ithalat fiyatının, eşyanın karbon içeriği dikkate alınarak belirlenmesidir. Komisyon tarafından önerinin yaz aylarında açıklanması ve uygulamaya 2023 itibariyle geçilmesi öngörülmektedir. Komisyon tarafından önerinin açıklanmasının akabinde AB yasama süreçlerinin tamamlanmasının ardından hayata geçirilebilecek olan sınırda karbon düzenlemelerinin daha ziyade çelik, çimento gibi enerji-yoğun bazı seçili sektörleri hedeflemesi muhtemel görünmektedir. Elbette, bu düzenlemenin AB'nin 3. ülkelerle ikili ticari anlaşmalarının yanı sıra Dünya Ticaret Örgütü kurallarına uygunluğuna ilişkin önemli sınamaları da geçmesi gerekecektir.

Diğer taraftan, Yeşil Mutabakat ile ticareti etkileyecek tek unsur sınırda karbon düzenleme mekanizması olmayacaktır. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın akabinde açıklanmış olan Sanayi Stratejisi ve Döngüsel Ekonomi Eylem Planı'nın yanı sıra tarım, kimyasallar, sürdürülebilir ve akıllı ulaşım, yeni tüketici gündemi ve inşaat sektöründe yenileme dalgası stratejileri ile ilerleyen dönemde açıklanması beklenen sektörel stratejiler doğrultusunda AB'nin önümüzdeki yıllarda kapsamlı mevzuat ve politika değişikliklerini hayata geçirmesi beklenmektedir.

Bunlar arasında, sürdürülebilir ürün politikası kapsamında, tekstil, elektronik ürünler, mobilya, plastik, bataryalar, gıda, ambalaj ve yapı malzemeleri sektörleri başta olmak üzere AB piyasasına arz edilecek ürün-



lerin tasarımı yoluyla çevresel ayak izinin azaltılması ve döngüselliğin geliştirilmesi hedeflenmektedir. AB tarafından ürünlere yönelik olarak getirilmesi hedeflenen bu yeni kriterler, sadece AB'ye ihracatımızda karşılanması gereken standartlar olarak değil, Gümrük Birliği'nde malların serbest dolaşımına imkân veren teknik mevzuat uyumumuz kapsamında da karşımıza çıkacaktır.

Bu alanlarda hayata geçirilecek değişikliklerin, ihracatımızı sınırda karbon düzenleme mekanizmasından çok daha geniş bir yelpazede etkilemesi kuvvetle muhtemeldir.

AB tarafından atılan bu adımlar, esasen sürdürülebilir üretim, tüketim, yatırımlar, finans ve sürdürülebilir bir yaşam ekseninde toplanan yeni bir ekonomik büyüme modelini yaratmayı hedeflemektedir. Dolayısıyla, AB politikalarında öngörülen bu kapsamlı değişikliklerin yakından takibi ve gereken uyumun sağlanmasına yönelik adımlar atılması, dünya ekonomisi ve ticaretinde uzun soluklu bu dönüşüme ayak uydurulması bakımından önem teşkil etmektedir.



Esasen, ihracatımızın %40'ını aşkın bir bölümünü gerçekleştirdiğimiz AB ile mevcut Gümrük Birliği ilişkimiz dolayısıyla halihazırda AB değer zincirlerine entegre durumda olan firmalarımız için bu değişiklere adapte olunması, mevcut entegrasyonun daha da derinleştirilmesi ve güçlendirilmesi için bir zemin de mevcuttur.

Bu süreci fırsata çevirme yolunda atılacak tüm adımlar, dijitalleşme odaklı katma-değeri yüksek ve 21. yüzyılın değişen beklentilerine cevap verebilecek bir üretimi de teşvik edecektir.

Dolayısıyla önümüzdeki dönemde, kamu kurumları ve özel sektörün vizyonlarının odağında sürdürülebilirliğe yer vermeleri önem teşkil etmektedir.

Sürecin başından beri Ticaret Bakanlığı, AB başta olmak üzere, dünyadaki gelişmelerin takibi ve atılabilecek adımların belirlenmesine yönelik çalışmalarda öncü rol oynamıştır.

Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın açıklanmasının hemen ardından, Yeşil Mutabakatın AB'ye ihracatımız üzerindeki olası etkilerinin ele alınması ve bu kapsamda atılabilecek adımların değerlendirilmesi amacıyla Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda ilgili 8 Bakanlık/Kurumun katılımıyla Bakan Yardımcısı düzeyinde bir Çalışma Grubu kurulmuştur.

Çalışma Grubunda, kurumlar arasındaki teknik istişarelerin yanı sıra özel sektörün görüş ve katkılarının temin edilmesine, çalışmalara yön vermek açısından büyük önem atfedilmektedir. Bu kapsamda, özel sektör çatı kuruluşları ile gerçekleştirilen genel nitelikli toplantıların yanı sıra, enerji yoğun sektörler, kaynak yoğun sektörler, ulaştırma sektörü ve tarım sektörü ile toplantılar düzenlenmiştir.



Böylece, Yeşil Mutabakat kapsamında açıklanan politika değişikliklerini sektörler itibarıyla hem kamu hem de özel sektör ile etraflıca ele alma imkânı elde edilmiştir. Çalışmalar neticesinde; ülkemizin Avrupa Yeşil Mutabakatı'na adaptasyonunu sağlayacak bir yol haritası oluşturulması hedeflenmiş ve ilgili tüm Kurumlarımızın katkıları ile bir eylem planı hazırlanmasına ilişkin çalışmalar başlatılmıştır.

Ülkemizde yeşil ve döngüsel ekonominin geliştirilmesinden, AB'nin sınırda karbon düzenlemesine, sürdürülebilir tarımdan, temiz enerji ile sürdürülebilir akıllı ulaşıma uzanan geniş bir yelpazede ülkemizin tüm ilgili Kurumlarınca atılması öngörülen adımlara yönelik eylemlerin yer aldığı Eylem Planına nihai halinin verilmesi için çalışmalar sürdürülmektedir.

Diğer taraftan, Avrupa Yeşil Mutabakatı DTÖ, OECD ve G20 gibi çok taraflı platformlarda ve Bakanlığımızın AB ve üye ülkeler nezdinde yürüttüğü üst düzey ve teknik temaslarda da öncelikli gündem maddesi haline gelmiştir.

Bu çerçevede, ülkemizin Avrupa Yeşil Mutabakatı ve sınırda karbon düzenlemesine ilişkin görüşleri DTÖ, OECD ve G20 gibi çok taraflı platformlarda paylaşılmaktadır. Diğer taraftan, AB ve üye ülkeler nezdinde yürütülen girişimlerde de, bir yandan, AB ile ikili ve uluslararası anlaşmalardan kaynaklanan haklarımızın korunması, diğer yandan AB ve üye ülkeler ile işbirliklerinin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

Ülkemiz açısından, AB tarafından atılacak adımların ticarette bir teknik engele dönüşmemesi, AB ile Gümrük Birliği sayesinde tesis edilen entegrasyona ve malların serbest dolaşımına halel getirilmemesi önem teşkil etmektedir.

Öte yandan, dünyadaki tüm ülkeler açısından olduğu gibi, ülkemiz açısından da gerekli finansman kaynaklarına erişim, bu süreçte kilit unsur olacaktır. Bu noktada, ülkemizde sürdürülebilir finansmanın güçlendirilmesini sağlayacak adımların yanı sıra, AB'nin yeşil dönüşüm için oluşturduğu finansman mekanizmalarından Gümrük Birliği ortağı ve aday ülke olan ülkemiz sektörlerinin de faydalanabilmesi, bu sürece uyumu teşvik etmek için kritik öneme sahiptir.

Esasen Gümrük Birliği, tesis edildiği günden bu yana ülkemizin AB ile ticari ve ekonomik bütünleşmesinin ve AB değer zincirlerine entegrasyonunun güçlendirilmesi bakımından önemli bir çıpa görevi görmüştür. Dünyada temelleri atılmaya başlanan ve uzun yıllar sürecek yeşil dönüşüm karşısında da, Gümrük Birliği, ülkemizi dünya ticareti ve ekonomisinde yaşanan yeşil dönüşüme hazırlamak için önemli bir çıpa görevi görebilecektir. Bu sürece uyum, ülkemizin AB başta olmak üzere, üçüncü ülkelere ihracatında rekabetçiliğinin ve küresel değer zincirlerindeki konumunun korunması ve güçlendirilmesinin yanı sıra uluslararası yatırımların ülkemize çekilmesi için büyük önem arz etmektedir.



TÜRKİYE Dünya Pazarında Yaşanacak Dönüşümün Dışında Kalmamalı

T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Ana hedefi Avrupa ekonomisinin küresel ölçekte rekabetçiliğini korumak olan Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın Türkiye'ye etkilerini değerlendirdi.

Hasan BÜYÜKDEDE
T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı



Avrupa Yeşil Mutabakatı, politika yapıcılar ve sanayiciler açısından ne tür riskleri ve fırsatları beraberinde getiriyor, bunlara değinmek istiyorum.

Avrupa Birliği, 2019 yılı Aralık ayında açıkladığı Avrupa Yeşil Mutabakatı ile sera gazı emisyonu hedefini artırarak 2030 yılında 1990 seviyesine göre %55'lik bir azalma sağlayacağını ve 2050 yılında dünyanın ilk iklim-nötr kıtası olacağını deklare etti.

Avrupa Yeşil Mutabakatı her ne kadar iklim değişikliği ile mücadele amacıyla ortaya konan bir plan gibi görünse de aslında ana hedefi Avrupa ekonomisinin küresel ölçekte rekabetçiliğini korumaktır. AB'nin yeni büyüme stratejisi olan Mutabakat, sanayiden enerjiye, tarımdan ulaşıma ekonominin bütün alanlarını dönüştürecek tedbirleri içermektedir. Bu dönüşümün AB ile ileri bir ticari entegrasyon içerisinde bulunan ülkemizi de etkilemesi kaçınılmazdır. 1995 yılında Gümrük Birliği'nin ihdasıyla, Türkiye ve AB arasında büyük bir ivme kazanan ticaret hacmi, 2020 yılında 143 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Dolayısıyla Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın, hem aday ülke statüsünde olmamız hem de Gümrük Birliği üyesi olmamız hasebiyle, ülkemizin AB'ye ekonomik entegrasyonu üzerinde son derece önemli etkileri olması kaçınılmazdır. Bütün bunların farkında olarak, Avrupa Birliği'ndeki gelişmeleri her yönüyle yakından takip ediyoruz.



AB, Yeşil Mutabakatı açıklarken, dijitalleşmeden bağımsız bir gelecek düşünülemeyeceğini de vurgulayarak, ekonomilerinde yaşanacak dönüşümü ikiz dönüşüm olarak ifade etti; yani hem yeşil hem de dijital dönüşüm. Dolayısıyla, kendi küresel rekabetçiliğini koruyacak ve artıracak şekilde, bu ikiz dönüşüme yönelik hedefleri, açıklamış olduğu Yeni Sanayi Stratejisi'nin merkezine koydu.

Ayrıca, beraberinde yayımladığı Döngüsel Ekonomi Eylem Planı ile ürünlerin tasarımından başlayarak, bütün üretim ve tüketim zinciri boyunca, daha az kaynak kullanan, kullandığı kaynakların geri dönüşüm oranlarını azami ölçüde artıran ve atık seviyesini en aza indiren bir sürdürülebilir ürün politikası benimsediğini gösterdi.

Bu Politika Çerçevesi kapsamında, elektronik cihazlar, piller, plastikler, tekstil, inşaat gibi enerji-yoğun ve kaynak-yoğun bazı sektörleri öncelikli olarak belirledi ve bunların geri dönüşümünü artırmak üzere bir dizi tedbir hazırladı. Bunun yanı sıra AB, ticaret ortağı olan ülkelerin de daha iddialı iklim hedefleri belirlemelerini sağlamak ve karbon kaçağını azaltmak için, ithal edeceği belli ürünlerin, içerdikleri karbon yoğunluğu üzerinden AB gümrüklerinde fiyatlandırılmasını öngören Sınırda Karbon Düzenlemesi Mekanizmasını hayata geçireceğini duyurdu.

Görüleceği üzere, ihracat pazarlarımızda çok kısa bir süre içerisinde büyük bir dönüşüm yaşanacaktır ve Türkiye'nin bu dönüşümün dışında kalması mümkün değildir. Sadece Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması değil, Yeşil Mutabakat kapsamında yayınlanacak sürdürülebilir ürün mevzuatları da üretim süreçlerimizi derinden etkileyecektir.

Bu dönüşümün bir parçası olmak, gelecekte sanayimizin rekabetçiliğinin sağlanması, ülkemize daha fazla yabancı sermaye çekilmesi ve firmalarımızın küresel ve bölgesel değer zincirlerine entegrasyonu açısından büyük önem taşımaktadır.

Kalkınma Politikaları Sürdürülebilirlik İlkesiyle Düzenlenmeli

Hem Türkiye ve bazı Kuzey Afrika ülkelerinin içinde bulunduğu Akdeniz Havzası hem de Arap dünyasının kalanına ev sahipliği yapan coğrafya, iklim değişikliğinden en fazla etkilenecek bölgeler arasındadır. Bu bağlamda, diğer ülkelerle ikili veya çoklu ilişkilerimizin getireceği birtakım mecburiyetleri beklemeden, kendi inisiyatifimizle, kalkınma politikalarımızı daha sürdürülebilir ve iklim değişikliğine uyum sağlayacak şekilde düzenlemek hepimizin önceliği haline gelmelidir.

Türkiye bu bilinçle, salgın sonrası dönemin ekonomik yapılanmasının, sürdürülebilir, güçlü ve kaliteli büyüme üzerine inşa edilebilmesi için, yakın zamanda bir Ekonomik Reform Paketi yürürlüğe koydu. Bu Paketin bir ayağını da sanayide yeşil dönüşümün desteklenmesi oluşturuyor. Bu konudaki hedeflerimiz;

-Enerjisini kendi karşılayan ve kaynak verimliliği yüksek, yeşil Organize Sanayi Bölgelerinin hayata geçirilmesi,

- Ulusal Döngüsel Ekonomi Eylem Planının hazırlanması,

- Yeşil üretim için gerekli teknolojilerin geliştirmesi ve yaygınlaştırılması amacıyla AR-GE çalışmalarının desteklenmesi,

- Yeşil finansmanın gelişimini sağlayacak mali ekosistemin güçlendirilmesi,

- Çevreye duyarlı ve akıllı taşımacılık altyapısının geliştirilmesi,

- Elektrikli araç şarj altyapısının hayata geçirilmesi

- Toplu taşıma filolarında ve hizmet araçlarında elektrikli araçların kullanılmasının teşvik edilmesi şeklindedir.

Bu hedeflerle, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın açıklanmasının hemen ardından, ülkemiz dış ticareti ile bağlantılı bir şekilde mutabakatın sanayi, tarım, enerji ve ulaştırma sektörlerimiz üzerindeki etkilerinin bütünsel olarak ele alınmasını sağlayacak bir yol haritası oluşturulması çalışmalarını başlattık. Bu çalışmalar bir yılı aşkın süredir devam ediyor.

Bu çerçevede, konuyla ilgili politika yapıcı kamu kurumları ve özel sektör temsilcileriyle düzenli olarak istişarelerde bulunuyoruz. Aynı zamanda akademik çalışmalarla, Sınırda Karbon Düzenlemesi gibi uygulamaların ülkemiz ekonomisine ve ticaretine muhtemel etkilerini analiz ediyoruz. Bu analizler sonucunda görüyoruz ki, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın getireceği yükümlülüklerden ilk ve en yoğun oranda etkilenecek olan sektörler, şüphesiz sera gazı emisyonları yüksek olan demir-çelik, çimento, tekstil, alüminyum gibi sektörlerimiz olacaktır. Bunlar aynı zamanda, ülkemizin AB'ye en çok ihracat yaptığı sektörlerdir.

Bu doğrultuda, ilk olarak Türk çelik sektöründe sıfır karbonlu üretime yönelik bir strateji oluşturmak amacıyla, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile yürütülecek bir proje çalışmasını başlattık. Diğer yandan, AB'nin planladığı değişiklikler için gerçekleştirdiği mevzuat değişikliklerini yakından takip ederek, yasal altyapımızda uyumlaştırma çalışmalarına devam ediyoruz. Bu çerçevede, AB'nin 2019 yılında

çıkardığı yeni "Enerji Etiketlemesi Çerçeve Yönetmeliği"nin uyumuna yönelik çalışmalarımızı ivedilikle tamamlayarak, bu Yönetmeliği AB ile aynı anda 1 Mart 2021 tarihinde yürürlüğe koyduk.

Yine Bakanlığımızca yürütülen Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı kapsamında "mobilite" alanında açılan çağrı ile elektrikli ve otonom araç teknolojilerine yönelik yatırımları destekleyerek, bu teknolojilerin ülkemize kazandırılmasını ve ulaşımdan kaynaklanan emisyonların azaltılmasına katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Tabii ki yalnızca ulaşım alanındaki teknolojileri değil, sanayinin daha üretken olmasını sağlayacak, ekonominin karbonsuzlaştırılmasına destek olacak ve yeşil dönüşümü sağlayacak her tür teknolojinin geliştirilmesine yönelik Ar-Ge çalışmalarını ve bu alanda milli ve özgün teknolojilerin geliştirilmesini ciddi oranda destekliyoruz.

Bu çerçevede, Bakanlığımın ilgili kuruluşu olan TÜBİTAK'ın 1001 sayılı Ar-Ge destek programı kapsamında, doğal ekosistemlerin iklim değişikliğinden korunması, temiz ve döngüsel ekonomi imkânları, temiz, erişilebilir ve güvenli enerji arzı, yeşil ve sürdürülebilir tarım ile sürdürülebilir akıllı ulaşım gibi alanlara öncelik vererek, bu alanlardaki yenilikçi çözümleri destekliyoruz. Bu öncelikler kapsamında bu yıl açılan ilk çağrı döneminde TÜBİTAK'a 818 proje başvurusu yapıldı ve söz konusu başvurular şu an, Avrupa Yeşil Mutabakatı'na katkı sağlama potansiyeline göre değerlendirilme aşamasında. Tabii bütün bu mevzuat ve teknoloji değişikliklerinin finansmanı da önemli bir konu. Bu çerçevede, ulusal teşvik sistemimiz kapsamında da sera gazı azaltımı çalışmalarını desteklemek amacıyla teşviklerimiz bulunuyor.

Enerji verimliliği ve çevre duyarlılığı yüksek, yenilenebilir enerji teknolojilerine ve üretimine yönelik yatırımları hem genel teşvik sistemi hem de öncelikli yatırımlar kapsamında destekliyoruz.

Öncelikli yatırımlar kapsamındaki yatırımlar; 6. Bölgede ise 6. Bölge desteği, 1 ila 5. Bölgelerden herhangi birindeyse bulunduğu bölgeye bakılmaksızın 5. Bölge desteği almaktadır. Yatırımcılarımızı yeşil dönüşüme yönlendirmek üzere azami seviyede teşvik sunuyoruz.

Seferber ettiğimiz ulusal kaynaklarımızın yanı sıra, AB Katılım Öncesi Yardım Aracı yani IPA çerçevesinde AB ile yürüttüğümüz mali iş birliklerini de önemli bir araç olarak kullanıyoruz.

Bakanlığımızın IPA kapsamında yürüttüğü Rekabetçi Sektörler Programı çerçevesinde, yeşil enerji ve enerji verimliliği alanlarında kümelenmeyi ve farkındalığı artırma ve kimya, tekstil, hazır giyim ve uluslararası taşımacılık sektörlerinde karbon ayak izinin azaltılması gibi alanlarda halihazırda pek çok proje yürütüyoruz. Bu çerçevede, ülkemizde koordinasyonu TÜBİTAK tarafından yürütülecek olan 94 milyar Avro bütçeli Ufuk Avrupa Programı, büyük oranda Avrupa Yeşil Mutabakatı ile uyumlu projeleri destekleyecektir.

Firmalarımızın bu finansman mekanizmalarına azami ölçüde erişebiliyor olması çok önemli. Dolayısıyla Bakanlık olarak, başta Yatırım AB olmak üzere Birlik programlarına ülkemizin katılımı ve IPA fonlarının sanayimizin yeşil dönüşümüne katkı sağlayacak projelerde kullanımı için gerekli çalışmaları yürütüyoruz.

Uluslararası İnisiyatifler Birer Fırsat Olarak Değerlendirilmeli

İklim değişikliğinin olumsuz etkilerini bertaraf etmek amacıyla ortaya konan gerek Avrupa Yeşil Mutabakatı'nı gerekse diğer uluslararası inisiyatifleri, küresel olarak daha düşük karbonlu bir üretim ve tüketim tarzını benimsemek anlamında bir fırsat olarak değerlendirmemiz gerekiyor. Hepimiz biliyoruz ki büyük dönüşümler büyük fırsatları da beraberinde getirir.

Yeni ekonomik düzende iklim meselesini bir "kriz" olmaktan çıkarıp adımlarımızı buna göre atmamız halinde, geleceğin dünyasında ekonomik ve teknolojik olarak öne çıkacağımızı bir kez daha vurgulamak istiyorum. Ülkemiz ekonomik gücü ve insan kaynağı itibariyle bu atılımı yapacak kapasiteye sahiptir.



Genel Başkan Kaan, Yeşil Mutabakatı Değerlendirdi:

ÜLKEMİZ, YENİLENEBİLİR ENERJİ ALANINDA STRATEJİK FIRSAT ELDE EDECEK

MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, AB Yeşil Mutabakatı'nın sanayi ve üretim alanlarına etkilerine yönelik değerlendirmelerde bulundu. AB Yeşil Mutabakatı sonrasında yenilenebilir enerji meselesinin çok daha fazla gündemimizde yer alacağını ifade eden Başkan Kaan, söz konusu girişim ile ülkemizin zengin yenilenebilir enerji kaynaklarıyla stratejik bir fırsat alanı elde edebileceğini söyledi.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği Başkanı (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Avrupa Birliği (AB) Yeşil Mutabakatı'na ilişkin soruları cevapladı. AB Yeşil Mutabakatı kapsamında Türk sanayisinde oluşabilecek etkilere değinen Genel Başkan Kaan, mutabakat ile küresel sistemde döngüsel bir ekonomi tahayyül edilmesinin yanı sıra üretim stratejisinde köklü bir değişimin zorunlu olduğunu vurguladı.

"Mevcut Üretim Stratejisinin Köklü Bir Değişim Geçirmesi Zorunlu Kılınıyor"

Başkan Kaan açıklamasında şu ifadelere yer verdi:

"Küresel ölçekte oldukça büyük bir ekonomik dönüşüm programı olan AB Yeşil Mutabakat, bilhassa da Covid-19 ortamında, hem ticaretin hem de yatırımın başka bir yöne evrilmesi noktasında önemli bir potansiyel taşımaktadır. Zira söz konusu Mutabakat kapsamında küresel sistemde 'döngüsel bir ekonomi' tahayyül edilmesi, mevcut sanayi ve üretim stratejisinin köklü bir değişim geçirmesini zorunlu kılmaktadır. Bu bağlamda Mutabakatının etkilerinin sadece AB ile sınırlı kalmayacağı ve özellikle ticari alanda AB'nin sınırlarının çok ötesinde etkiler doğuracağı öngörüsünden hareketle; konuya dair oldukça kapsamlı politikalar geliştirmemiz gerektiğine inanıyoruz. Bilindiği üzere 2020 yılında toplam ihracatımızda 70 milyar dolarla AB ülkelerinin payı yüzde 41,3 seviyesindeydi. Bu oran 2021 yılı Ocak-Nisan dönemi itibariyle yüzde 42'ye yükselmiş durumdadır. Konuya dair mevcut araştırmalar kapsamında, Sınırda Karbon Düzenlemesi nedeniyle Türkiye ihracatının maruz kalabileceği toplam karbon maliyetinin 1,8 milyar avroya kadar çıkabileceği tahmin edilmektedir. Bu nedenle Avrupa Yeşil Mutabakatı ile öngörülen değişikliklerin, başta AB ülkeleriyle ticaret yapanlar olmak üzere, bütün sanayicilerimizi doğrudan etkileme potansiyeli taşıdığını ifade edebiliriz."



Sanayicilerin söz konusu mutabakata yönelik adımlarını da değerlendiren Genel Başkan Kaan, ülkemizdeki çalışmalara ilişkin bilgiler paylaştı. Başkan Kaan, başta Ticaret Bakanlığı olmak üzere birçok kurum ve kuruluş bünyesinde faaliyetlerin sürdüğünü belirtti.

"Sanayicimiz Geleceğin Küresel Ticaret Sistemine Hazırlanıyor"

Başkan Kaan, konuya ilişkin değerlendirmesine şöyle devam etti:

"Bilindiği gibi AB Yeşil Mutabakatının küresel ticarette köklü bir dönüşüm getireceği öngörüsüyle hareket eden ülkemiz, başta Ticaret Bakanlığı olmak üzere, birçok Kurum ve Kuruluş bünyesinde çalışmalar başlatmıştır. Ekonomi yönetiminin koordinasyonu ve iş dünyasının aktif katılımlarıyla yürütülen eylem planı kapsamında, en başta düşük karbonlu üretimi teşvik edecek yol haritaları hazırlanması olmak üzere birçok politika belirlenmiş durumda. Bu kapsamda hareket eden birçok sanayicimiz de geleceğin küresel ticaret sistemine hazırlanmak için faaliyetlerini sürdürmektedir. Birçok sanayicimizin; üretimlerinden kaynaklanan emisyonları asgari düzeye indirmek, daha fazla yenilenebilir enerji ürünü kullanmak ve kaynak verimliliklerinin artırılması için yoğun bir çaba sarf ettiğini ifade edebiliriz."



AB Yeşil Mutabakatı'nın yenilenebilir enerji kaynakları ile stratejik fırsatlar ortaya çıkaracağını söyleyen Genel Başkan Kaan, Türkiye'nin kazanımlarına işaret etti. Mutabakat ile yenilenebilir enerji meselesinin çok daha fazla gündemimizde yer alacağını ifade eden Kaan, dönüşüm için teşvik ve finansmanların önemine değindi.

"Türkiye Yenilenebilir Enerji Kaynaklarıyla Stratejik Fırsatlar Elde Edebilecek"

Genel Başkan Kaan şunları söyledi:

"AB Yeşil Mutabakatı kapsamında ön plana çıkan değişimler içerisinde, özellikle de ihracatçılarımız nezdinde, en fazla dikkat çeken 'Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması' gelmektedir. AB'nin 2050 yılına kadar sağlamayı hedeflediği bu dönüşüm, Bölge sanayisinin üretim maliyetlerini ciddi olarak artıracaktır. Bu nedenle de AB'deki üretimin emisyon azaltım hedefi AB'den az olan ülkelere kayması ihtimaller arasındadır. Her ne kadar AB mevcut rekabetçiliğini korumak adına bu ihtimali ortadan kaldırmak üzerine birçok politika geliştirme gayreti içerisinde olsa da, bu durum bilhassa hâlihazırda AB değer zincirlerine entegre durumda olan firmalarımız için önemli bir fırsat alanı oluşturmaktadır. Bu noktada biz ülkemizin öncelikle AB pazarı ve sonrasında diğer pazarlar için sürdürülebilirlik koşullarına uyum sağlayarak rekabet üstünlüğü sağlayabileceğine inanıyoruz. Yine AB Yeşil Mutabakatı sonrasında yenilenebilir enerji meselesinin çok daha fazla gündemimizde yer alacağını ve ülkemizin zengin yenilenebilir enerji kaynaklarıyla stratejik bir fırsat alanı elde edebileceğini söyleyebiliriz. Fakat bunun için, söz konusu sektörlerde hedeflenen dönüşümü sağlayacak faaliyetler kapsamında, ekonomi yönetimi tarafından ciddi bir teşvik ve finansman olanaklarının sunulmasını da elzem olarak görüyoruz."





Ahmet ŞEKERLİ
MÜSİAD Yerel Üst Kurul Başkanı

MÜSİAD, Ramazanda İhtiyaç Sahiplerine 100 Bini Aşkın Erzak Kolisi Ulaştırdı

MÜSİAD'ın ramazan ve pandemi dönemi faaliyetlerine değinen MÜSİAD Yerel Üst Kurul Başkanı Ahmet Şekerli, geçen yıl 98 bin erzak kolisi dağıtımı yapıldığını hatırlatarak, bu yıl 100 bin sınırının aşıldığını belirtti.

MÜSİAD Yerel Üst Kurul Başkanı Ahmet Şekerli, ramazan ayı ve pandemi döneminde gerçekleştirilen gıda yardımlarına ilişkin açıklamalarda bulundu. Konuyla ilgili değerlendirmesinde, "Geçen yıl 98 bin erzak kolisi dağıtımı yapmıştık bu sene ise 100 bin sınırını aştık" ifadelerini kullanan Şekerli, "MÜSİAD sadece ticaret ehli insanların değil, gönül insanlarının oluşturduğu bir camia" dedi.
Şekerli, MÜSİAD'ın ramazan ayı boyunca ihtiyaç sahiplerine yönelik gerçekleştirdiği yardım çalışmalarına ilişkin bilgi verdi.

Ramazan öncesinde başladıkları yardım hazırlıklarına bayrama kadar devam ettiklerini aktaran Şekerli, "MÜSİAD'ın yurt dışında ve içinde geniş bir teşkilat ağı var. Destek vermek isteyen tüm üyelerimiz, yardımlarını ramazan öncesi ulaştırdılar. Hazırlıklarını yaptık ve Türkiye'nin her ilinde çalışmalarımızı gerçekleştirdik. Bugün itibarıyla 100 bini aşan erzak dağıtımımız gerçekleşti. Bunları ağırlıklı olarak kendi teşkilatımızla dağıtıyoruz" diye konuştu.

Bayram sonrasında da çalışmaların sürdüğünü söyleyen Şekerli, "İlerleyen dönemde ulaştığımız kişi sayısının artacağını umuyoruz. Teşkilatımıza güveniyoruz, ihtiyaç sahiplerine ulaşacak duyarlı insanlar, çünkü MÜSİAD sadece ticaret ehli insanların değil, gönül insanlarının oluşturduğu bir camia" değerlendirmesinde bulundu.





"İhtiyaç sahiplerine yardım için veresiye defterleri satın alınıyor"

Şekerli, tam kapanma ile zorluk yaşayan sektör çalışanlarını da düşündüklerini belirterek, şöyle konuştu:

"Öncelikli olarak hizmet ve perakende sektöründe kapalı olan iş yerlerinde çalışan arkadaşlarımız üzerinden dağıtımları yapmaya gayret gösterdik. Bu dağıtımları da Genç MÜSİAD'lı kardeşlerimiz ve valiliklere bağlı Vefa Sosyal Destek Grubu ile beraber yapıyoruz. Ramazanın 21. günü itibarıyla doğudaki 13 ilimize yola çıkan erzak konvoylarımız var. Teşkilatımız gelir seviyesi daha düşük olan illerimizde çalışmalarını yürütüyor. Ramazan öncesinde Suriye Azez'e un göndermiştik, ki orada bir MÜSİAD şubemiz var, bayram öncesi ve sonrası erzak dağıtımlarımızı da gerçekleştirdik."

İstanbul'un birçok noktasında ihtiyaç sahibi insanların olduğunu hatırlatan Şekerli, "Teşkilat ağımızla onlara ulaştık, son 10 güne bıraktığımız bir geleneğimiz de veresiye (zimem) defterlerinin satın alınması. Bu unutulmaya yüz tutmuş bir geleneğimizdi. MÜSİAD, geçmiş yıllarda bunu ön plana çıkardı ve ülkemizin dört bir yanında örnek teşkil etti. Sonrasında birçok kuruluş da bunu yapmaya başladı" açıklamasını yaptı.

Yardımlarla birçok insana ulaşıldığını bildiren Şekerli, "Bu geleneğin önemli olan yanı borcu kimin ödediğini borçlu olan bilmiyor. Ödeyen de kimin borcunu ödediğini bilmiyor. Bu çok güzel bir duygu. Bununla ilgili MÜSİAD'da satın alınan veresiye defterleriyle ilgili oluşturduğumuz bir sergimiz var. Hatta bunlardan birisi de Kudüs'ten alınmıştı" dedi.

"Yurt dışında yerinden satın alma ile yardımlar ulaştırılıyor"

Yurt dışındaki ihtiyaç sahipleri için iftar programları düzenlediklerini kaydeden Şekerli, "Salgın dolayısıyla bazı ülkelerde de kapanmalar devam ediyor. Bundan dolayı iftar programı yapamadığımız yerlerde yerinde satın alma gerçekleştirebildik. Biz bütün programı orada iftar vereceğiz diye yaptığımız için buradan erzak gönderimimiz olmadı ama kapanma varsa bölgede anında yerinden satın almayla erzak dağıtımımızı gerçekleştirdik" diye konuştu.

Şekerli, bunların dışında MÜSİAD'ın yurt dışında paydaş kuruluşları olduğunu, birçok vakıf, dernek veya devlet teşekkülü olan kurumla beraber dünyanın dört bir yanına ulaştıklarını dile getirdi.



DEĞERLENDİRME



MÜSİAD ve **TÜRES** arasında gerçekleştirilen iş birliği kapsamında, pandemiden etkilenen yeme-içme sektörü çalışanlarına erzak yardımları ulaştırıldı. MÜSİAD Üye İlişkileri ve Üye Kabul Komite Başkanı Faruk İbrahim Özbek ve komite üyeleri erzak dağıtımlarında yer aldı.



MÜSİAD, **Karz-ı Hasen fonu** yardımları, nakdi yardımlar, çocuklara yönelik faaliyetler, fitre-zekat çalışmaları ve diğer yardımlar ile ihtiyaç sahiplerine umut oldu.

MÜSİAD Kadın Komitesi, vatandaşlarımızı ziyaret ederek yardım çalışmalarına katıldı. İstanbul'daki ziyaretlerde MÜSİAD Kadın Komitesi Başkanı Müge Öz, Zehra Kaan, Dr. Betül Sayan ve Seyhan Yıldız, ziyaretlerde bulundu.



Türkiye'nin dört bir yanında MÜSİAD üyeleri **Zimem Defteri** çalışmalarına katılarak binlerce ihtiyaç sahibine el uzattı.



Rekabet Gücü İçin **FARKLILAŞMAK ŞART**

Laçin Tatlıları Yönetim Kurulu Başkanı ve MÜSİAD Çanakkale üyesi Atiye Laçin, bir firmanın ya da girişimcinin iş dünyasında farklılık oluşturduğu ölçüde başarılı olabileceğinden hareketle, firma olarak ne gibi farklılıklarla yola çıktıklarını ve hedeflerini büyütme motivasyonlarını Çerçeve okuyucuları için aktardı.

Firmanızın faaliyet alanları hakkında bilgi verir misiniz?

Dünya'nın en büyük Mevlevihane'si olan Gelibolu Mevlevihane'sinin restorasyon çalışmalarından etkilenerek o dönemlerde Mevlevihanelerde yapılan Mevlevi Tatlıs'ının üretimiyle firmamız, 2004 yılında gıda sektöründe faaliyetlerine başlamıştır. O günden bugüne bir fikrin peşinden giderek geleneksel lezzetleri gelecek nesillerle buluşturan ve köprü görevi gören firmamız katma değeri yüksek yağsız, unsuz, şekersiz, glutensiz, vegan, katkısız koruyucusuz gıda ürünleri üretmektedir. Mevlevi Tatlısı dışında Murabba, Mevlevi Macunu, Murabba Macunu, Sağlıklı Atıştırmalıklar ayrıca Büyükannemin pekmezhanede yaptığı güvem özü, çıtır kabak ve geleneksel sosları eski tarifleriyle üretmekteyiz. Geleneksel yöntemlerle meyve oranı yüksek reçel ve marmelat çeşitleri üretimi de yapmaktayız. Üretim tecrübemizin her geçen gün artması ve sistemli çalışmamızın etkisiyle son birkaç yıldır yurt içi ve yurt dışı markalara private label üretim yapmaktayız. Kurumsal hediyelikler ile kamu kurum ve kuruluşları ile şirketlere ürünlerimiz ile hizmet vermekteyiz.

Zaman tünelinde 17 yıl öncesine baktığımda, firma olarak geleceği öngörerek bu yolculuğa cesaret göstermişiz ve tüm engelleri ortadan kaldırarak şu anda zamanın ruhunu okuyarak aynı bilinçle iç piyasadaki gücümüzden destek alarak ihracatımızı da sürdürebilir bir şekilde artırmaya çalışmaktayız.

Vurgu yapmak istediğim bir nokta var: Kalbimiz Çanakkale'de atıyor. Çanakkale'deki kadın üreticilerden ve çiftçilerden aldığımız hammaddeler ile üretimimizi gerçekleştiriyoruz. Tüm üretim ve depolama operasyonlarımızı %80 kadın istihdamı sağlayarak 5000 m² bir alanda 1500 m² kapalı alana sahip fabrikamızda gerçekleştiriyoruz. En büyük yetkinliğimiz şu; firma olarak kendi projelerimizi kendimiz yazıp kendimizi yönetiyoruz.

Üretimi geliştirmek, rekabet gücümüzü artırmak adına GMKA'dan makine – ekipman desteği aldık. KOSGEB'den aldığımız fuar ve eğitim destekleriyle stratejik çalışmalar yaparak ilerlerken, TKDK'dan fabrika binası ve makine parkuru desteğiyle de ticaretimizi geliştirmeye devam ettik. Ticaret Bakanlığı ve ÇTSO iş birliğiyle gerçekleşen UR-GE projesi dâhilinde ihracatımızı geliştirmek için almış olduğumuz uluslararası gıda güvenliği sertifikası olan BRC'yi işletmemize kazandırarak kalite boyutu ile de sürdürebilir rekabet için çalışmalarımızı aktif bir şekilde sürdürüyoruz. Almanya, Amerika, İsviçre, Hollanda, İngiltere, Katar, Güney Afrika Cumhuriyeti, Azerbaycan ve Kazakistan'a distribütörler aracılığıyla ihracat yapmaktayız.





Kariyerinizde unutamadığınız spesifik bir anı var mı?

Her günün getirdikleri başka; fakat iz bırakan konuların ayrı bir yeri vardır. Kültür Bakanlığı'nın desteklemiş olduğu Unutulmuş Tatlar ve Sanatlar Ramazan Etkinliği'nde, Sultanahmet Meydan'ında 2012 – 2013 yıllarında satış amaçlı stant açardım. Turistlerin yoğun olduğu bu bölgede Mevlevi Tatlısı'nı ve Mevlevilik felsefesini dilim döndüğünce aktarmaya çalışırdım. Stant kurduğum bir sene, Ramazan Ayı'nın üzerinden birkaç ay geçtikten sonra Fransa'dan bir telefon aldım. Bir Fransız turist almış olduğu Mevlevi Tatlısı kutusunun içerisinde yazılı olan Mevlana'nın yedi öğüdünü okuyarak etkilenmiş ve Fransa'ya döndüğünde Mevlevilik ile ilgili araştırmalarda bulunmuş. Mevlevilik ile ilgili bir dernekten, yedi öğüdün anlamıyla birlikte açıklamasını talep etmiş ve bundan etkilenerek Müslümanlığı seçmişti. Bu, benim yürüdüğüm yolda tat, felsefe ve manevi anlamda hayatımı anlamlandıran unutamadığım anılarımdan biridir.

Başarı için farklılaşmak gerektiğine inanıyor musunuz? Farklılaşmak nedir sizce? Siz nasıl farklılaşıyorsunuz?

İş hayatında var oluşumuz ve başlangıcımız dahi aslında baktığımızda birçok farklılıklar içermektedir. Evet farklı olmak zordur ve büyük değer katar. Farklılaşma, işletmelerin müşterilerine rakiplerinin pazarda sunabileceği ürünlerden benzersiz ve farklı bir şey sağlayarak geliştirdiği bir yaklaşımla ilerlemeleri gerekliliğidir aslında. Farklılaşmanın uygulanmasının temel amacı rekabet avantajını artırmaktır. Bir işletme bunu genellikle güçlü ve zayıf yanlarını, müşterilerinin ihtiyaçlarını ve sağlayabileceği toplam değeri analiz ederek gerçekleştirmelidir.

Özellikle 2004'ten bu yana unsuz, yağsız, şekersiz, glutensiz, katkısız doğal ve sağlık ürünlerin kıymetini anlatmaya çalıştık. Ancak pandemi ile doğal beslenmenin önemi ortaya çıktı. Görülüyor ki farklılaşan ve fark yaratan ürünler piyasada daha çok tercih ediliyor. İşletme kültürü olarak eski tatları geleneksel yöntemlerle üretiyor, niş ürün olarak piyasa sunuyoruz. Çanakkale tarihine iz bırakan yıllar ve dönemlerde Örneğin Piri Reis Haritası'nın 500. Yılı Anısına özel lokum ürettik, Çanakkale Savaşı'nın 100. yılı anısına peksimet ve ANZAC bisküvisini ürettik, 2018 Troya Yılı dolayısıyla da Nestor Lokmasını ürettik. Yaptığımız bu çalışmalar ile tarihimizi gıda boyutu ile dillendiriyoruz ve fark yaratan yanlarımızı yansıtıyoruz.

Kırklareli Vize doğumluyum, iki çocuk annesiyim. Anadolu Üniversitesi İşletme, Halkla İlişkiler ve Ev Ekonomisi mezunuyum. Uzun yıllar Halk Eğitimde görev yaptım. Eşimin görevi nedeniyle gelmiş olduğumuz Çanakkale Gelibolu'da bir fikrin peşinden koşarak 2004 yılından bugüne üretim ve ticari hayatın içerisindeyim.

Ticari hayatıma adım attığım günden bugüne birçok STK'da görev aldım ve kadın girişimciliğinin gelişmesi adına bölgesel çalışmalarda bulundum. TOBB Çanakkale Kadın Girişimciler İcra Kurulu Üyesiyim. Çanakkale MÜSİAD YGK üyesi ve Kadın Komite Başkanlığı görevini yürütmekteyim. TÜRES'in ilk kadın üyesiyim. Dünyadaki gelişmeleri takip etmek ve uluslararası alanda ticari faaliyetlerimizi geliştirmek adına kadın girişimcileri destekleyen WeConnect International ve ITC She Trades üyesiyim. Fırsat yaratabildiğim zamanlarda geleneksel lezzetleri araştırmak ve AR-GE çalışmalarına yönelik fikirler geliştirmek, gıda sektöründeki gelişmeleri takip etmek beni mutlu ediyor.

Bir müşterimin bana söylemiş olduğu ve unutamadığım, hatırımda kalan bir söz var:

"Ticarette 1 gün 1 ayı, 1 ay 1 seneyi kurtarır; yeter ki pes etmeden çalışmaya devam edilsin". Bu sözden hareketle, girişimci arkadaşlara, gelecekte daha güçlü bir Türkiye için pes etmemeleri adına benim hayattan çıkardığım bir ders olan 3H (HIRS, HIZ VE HEVES) kuralını akıllarından çıkarmamalarını öneriyorum.

Yeni hedef ve projeleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Özellikle bir kadın girişimci olarak gelecek sağlıklı nesiller için atalık tohumları müstahsillerimiz ve kadın üreticiler ile paylaşarak, üretime dayalı olarak tarımın gelişimine katkı sağlamak adına çalışmalarımızı yürütüyoruz. AR-GE çalışmalarıyla, bölgede yetişen Coğrafi İşaretli hammaddelerden üreteceğimiz ürünleri, uluslararası arenada kalitemiz ile tüketicilerle buluşturmak istiyoruz.

Günümüzün vazgeçilmez bir parçası olan e-ticaret ile ilgili de çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Yakın zaman içerisinde ürünlerimizi Amazon aracılığıyla Avrupa ve Amerika'da tüketiciler ile buluşturuyor olacağız. İç pazarda da perakende zincirlerindeki nokta sayımızı ve HORECA sektörüne sunduğumuz hizmetleri geliştirerek ve iç pazarda daha da güçlenerek ilerlemek istiyoruz. Uluslararası alanda etkinliğimizi daha da artırarak hedef pazarlarımıza erişmek; ihracat gerçekleştirdiğimiz ülkelerde de ihracat payımızı artırmak istiyoruz. Cumhuriyet'in 100. yılında 2023 yılı hedeflerine katkı sağlamak adına özel bir proses ile üretimini gerçekleştireceğimiz ürünümüz ile NASA'ya ürün vermek istiyoruz.



İş hayatına yeni atılacak kadın girişimcilere neler söylemek istersiniz?

Ne kadar isteklisiniz, kendinizi nerede görmek istiyorsunuz öncelikle bunları belirleyin. Hedef koyup bunları başarabilme kararlılığında her zaman inanarak, çok çalışarak azimle pes etmeden ilerlemesiniz. Yeni fikriniz ve cesaretiniz varsa asla pes etmeyin. Kadınlar olarak iş hayatında aktif rol alarak daha fazla üretmek ve ülkemizin gelişimine katkı sağlamak adına ailede varız iş hayatında varız, yaşamın her alanında varız diyerek yeniliklere açık, her zaman yetkinlik ve verimlilik bilinciyle çalışmalarınızı sürdürmenizi öneriyorum.

Kadın ve Genç girişimcilerimize, belirli bir tecrübeye ve ticari anlamda beklentilerine ulaşmaya başladıklarında iş dünyasında kadının ve gençlerin varlığını önemseyen MÜSİAD çatısı altında buluşmaya davet ediyorum. Görecekler ki MÜSİAD ile buluştuklarında ticari hayatları içerisinde daha da cesaret alacaklar, daha da güçlü olacaklar. MÜSİAD Kadın ve Genç oluşumuyla girişimcilikleri gelişecek, uluslararası piyasalara erişim sağlama ve fırsat eşitliği gibi imkânlara ulaşacaklar ve alacakları güçle daha fazla atılım gerçekleştireceklerdir.



Yatırımcı ve İhracatçı Firmalar İçin **Devlet Teşvikleriyle Başkortostan Cumhuriyeti,** Türk Firmalarına En Uygun Koşulları Sağlamaya Hazır

Rusya Federasyonu Başkortostan (Başkurdistan) Cumhuriyeti Türkiye Temsilcisi Marat Tansykkuzhin, Çerçeve Dergisi'ne özel açıklamalarda bulundu. Başkortostan'ın ekonomik potansiyeline dikkat çeken Tansykkuzhin, Türkiyeli iş insanlarını yatırım ve ticaret için ülkelerine davet ettiği ve detaylı bilgiler paylaştığı röportajını istifadenize sunuyoruz.

Başkortostan ile ilgili genel bir bilgi alabilir miyiz?

Asya ile Avrupa'nın kesiştiği Ural Dağlarının güneyinde yer alan Başkortostan Cumhuriyeti, Rusya'nın 22 özerk bölgesinden, çoğu Başkurt ve Tatar Müslümanları olan 4 milyon 50 bin kişilik nüfusuyla Rusya'nın en kalabalık özerk bölgesidir. 1,1 milyon üzerinde kişinin yaşadığı başkent Ufa, birçok zirvelere, spor, kültür etkinliklerine, iş forumlarına ev-sahipliği yapmaktadır.

Güçlü ekonomik potansiyeli, mevcut olan özel üretim tesisleri ve teknolojileriyle Başkortostan, Rusya'nın en büyük sanayi merkezlerinden biridir. Başkortostan'ın 2020 yılı için GSYH, 27 milyar ABD Dolarını aşmıştır. 4,1 milyar Dolarlık dış ticaret hacmindeki 3 milyarı, ihracat oluşturmaktadır. Sanayi, inşaat, ulaştırma ve tarıma odaklı, sektörel olarak çeşitlendirilmiş ekonomimiz, çok boyutlu bir yapıya sahiptir.



Başkortostan'da 3000'den fazla mineral hammadde yatakları, 200'den fazla petrol yatakları, 60'ı aşkın tabii kaynaklar mevcut.

3 federal otobanın, tren yollarının, petrol ve doğalgaz ana boruhatlarının geçtiği Başkortostan'ın Ufa Uluslararası Havalimanı, yolcu trafiği yılda 4 milyona kadar olan havalimanlarından Rusya'nın en iyisi seçildi. Haftada üç kere 4,5 saat süren Ufa-İstanbul uçuşları da var.

Soda külü, benzin, dizel yakıt, düz cam, beton pompası, beton taşıyıcı araç, spor ve eğlence gemileri imalatında Rus bölgeleri arasında birinciliğe sahip olan Başkortostan Cumhuriyeti, yongalevha, plastik, etilen, benzol, ksilen, stiren üretiminde 2. sırada, sentetik kauçuk 3. sıradadır.

Başkortostan Cumhuriyeti sanayi endüsrtisinin yanı sıra tarım sektöründe de büyük başarılar elde etmiştir. Büyük baş hayvan ve at sayısı bakımından ilk 3 bölge listesinde yer alan Başkortostan, sığır eti üretiminde biriciliğe, süt ürünleri üretiminde ise üçüncülüğe sahip. Büyük miktarda ayçiceği yağı, buğday ve karabuğday ihraç edilmektedir.

Başkortostan'ın ayrı bir avantajı, hemen hemen her fakültenin bulunduğu Başkurt Devlet Üniversitvesi, güçlü Başkurt Devlet Tıp Üniversitesi, üstün dereceli petrol, perokimya ve boru altyapı mühendisliği eğitimini veren Ufa Devlet Petrol Teknik Üniversitesi, helikopter ve turbojet motorları imalatına katkı yapan Ufa Devlet Havacılık Üniversitesi gibi nitelikli ve yüksek kalifiyeye sahip eleman yetiştiren üniversitelerin faaliyet gösteriyor olmasıdır.



Başkortostan Cumhuriyeti Başkanı ve Belediye Başkanları düzeyinde her hafta yatırım projelerinin değerlendirildiği, iş adamlrımının karşılaştığı sorunların görüşüldüğü yatırım toplantıları düzenlenir.

Rusya Federasyonu İdari Birimleri Yatırım İklim Ulusal Derecelendirmesinde Başkortostan ilk 5 bölge arasında yer almaktadır. 2020 yılı için Başkortostan Cumhuriyeti'ne, Expert RA kuruluşu tarafından ruAA+ notu, Fitch Ratings Inc. uluslararası kredi derecelendirme kuruluşu tarafından BBB notu verilmiş olup, bölgemizin istikraklı olarak gelişeceği tahmin edilmektedir.

Türkiye Cumhuriyeti'yle ticari ve ekonomik ilişkilerimizi daha da geliştirmek ve Türk iş dünyasıyla doğrudan temasları sağlamak amacıyla Eylül 2020'de İstanbul'da Daimi Temsilcilik Ofisi kurulmuştur.

Bölgenizin yatırım ortamını değerlendirir misiniz? Ne gibi avantajları var? Yatırımlara verilen teşvikler nelerdir?

Başkortostan Cumhuriyeti olarak bölgemize yatırım çekmek için ciddi çalışmalar yapıyoruz. Rusya Federasyonu İdari Birimleri Yatırım İklim Ulusal Derecelendirmesinde Başkortostan, ilk 5 bölge arasında yer almaktadır. Bölgemizde Alga Özel Serbest Bölgesi ve yeni üretim kurulması için tüm altyapı imkanları sağlanmış özel bölgeler tesis edildi.

Alga Özel Serbest Bölgesinde faaliyet gösterecek yatırımcılar için finansal destekler öngörülmektedir:

- Federal bütçeye ödenecek gelir vergisi %2, bölge bütçesinde ödenecek gelir vergisi ilk 5 yıl %0, müteakip 5 yıl %5, müteakip 10 yıl %13,5 olarak belirlenmiştir.
- 10 yıl süreliğine mülk vergisi muafiyeti,
- 5 yıl süreliğine arsa vergi muafiyeti,
- 5 yıl süreliğine taşıt vergisi muafiyeti,
- Hızlandırılmış amortismanı
- Düşük arsa kira ücreti uygulanacaktır.
- Ve en önemlisi, Serbest Bölgede faaliyet gösterecek yatırımcı firmalar için makina ve ekipmanın yurtdışından getirilmesi için gümrük vergisi alınmayacak, aynı şekilde Avrasya Ekonomik Birliği üye ülkeleri olan Rusya, Kazakistan, Beyaz Rusya ve Ermenistan'a gümrük vergisi ödenmeden mal satılabiliyor.

Bölgenizde tarımsal alanda üretim var mı? Hangi ürünler var?

Başkortostan Cumhuriyeti'nin tarım sektörü, uzun yıllardır Rusya genelinde liderliğe sahip olduğumuz bir sektördür. Tarım ürünlerinin toplam üretim hacmine göre Rusya Federasyonu bölgelerinden Başkortostan, 8. sırada yer almaktadır. Başkortostan, Rusya'nın en büyük kırmızı et üreticisidir. Bal, süt üretiminde, at sayısı bakımından ikinciliğe sahip olan bölgeyiz. Büyük baş hayvan sayısına göre üçüncü Rus bölgesiyiz.

Hububat üretimi, tarla çiftçiliğimizin en önemli unsurudur. 2020'da buğday hasadımız 4 milyon tonu aşmıştır. Şeker pancarı ve ayçiçeği gibi sanayi bitkileri büyük ölçüde yetiştirilmektedirler. Patates üretiminde lider bölgeler arasında yer almaktayız.

Rusya son 10 yıldır yeni tarımsal ve sanayi yatırımları yapıyor. Bölgenizde ne tür değişimler oldu?

Son dönemde Başkortostan'ın çiftçi işletmeleri, aktif şekilde modern makina, damızlık, tohum alarak yeni teknolojileri benimsedi. Tüm bu çalışmaların sayesinde 1 hektardan mahsul verimi 1900 kilodan 2200 kiloya kadar yükseldi. Süt ineklerimizin yıllık süt verimi 2011'de 3460 kiloyken geçtiğimiz yıl 5900 kiloya kadar çıktı.

Bölgenizde Türk yatırımcı veya yatırım yapmaya hazırlanan Türk firmaları var mı?

Başkortostan Cumhuriyeti'nde Şişecam, Anadolu Efes gibi büyük yatırımcılar var. Ayrıca, bölgemizde 30'dan fazla Türk serayeli firmalar faaliyet gösteriyor. İmtiyaz anlaşması çerçevesinde Limak Group firması, Rusya'nın ulaştırma sisteminde eşi benzeri olmayan, Ufa Doğu Çıkış isimli kapsamlı yol inşaat projesini yapmaktadır.

Türk iş dünyasıyla doğrudan temasları sağlamak amacıyla Eylül 2020'de İstanbul'da Daimi Temsilcilik Ofisimiz kurulmuştur. Pandemiye rağmen Türk iş dünyasının bölgemize büyük ilgisini görüyoruz. Bu kapsamda, Temsilcilik olarak Türk iş adamlarıyla duvar kâğıdı fabrikası, elektronik atık geri dönüşümü, metal ürün üretimi gibi yatırım projeleri üzerinde çalışıyoruz.

Bölgenizde yatırım yapmayı planlayan Türk yatırımcılara ne gibi tavsiyelerde bulunuyorsunuz?

Elverişli coğrafi konumu, gelişmiş ulaşım altyapısı, yerel halkın yüksek alım gücü, zengin arazi ve hammadde altyapısı, kapsamlı devlet destekleriyle Başkortostan Cumhuriyeti, Rusya'ya satış yapan veya Rus pazarını keşfetmeyi planlayan Türk firmalar için uygun bir üretim platformudur. Önemli olan başka bir husus, halklarımızın kültürel ve mantalite olarak bir birine benziyor olmasıdır.

Bölgenizde hangi alanlara yatırım bekliyorsunuz?

Ağaç işçiliği, hafif sanayinin geliştirilmesi öncelikli hedefler arasındadır. İnşaat malzeme üretimini büyüme noktası olarak görüyoruz. Tekstilcilik ve kumaşçılık, ilaç üretimi, IT sektör ve nano endüstri geleceği olan alanlardır. Tarım sektörü çok önemli bir alan ve iyice değerlendirilmemiş bir sektördür. Yatırımcı ve ihracatçı firmalar için devlet teşvikleriyle Başkortostan Cumhuriyeti, Türk firmalarına en uygun koşulları sağlamaya hazır.



Zamanın Değişen İhtiyaçlarına Karşı

Tiny House Hareketi!

Tiny House minimalist yaşam tarzını benimseyen bireyler için yaşam alanından öte bir tutku. Düşük bütçeli, karavan hayatından çok daha konforlu ve özgürce bir yaşama ilginin her geçen yıl daha da artacağını düşünüyoruz.

Fatih AÇIK
Kahveci Otomotiv - Nevka Kompozit Genel Müdür

İnsanlar neden Tiny House evleri seçiyor ve Tiny yaşam ne anlama geliyor?

Dinamik yaşam fikri ile konut ihtiyaçlarının değişiklik göstermesi son yıllarda Tiny House taleplerinde ciddi bir artış oluşturdu. Yoğun şehir hayatından uzaklaşmak isteyen bireyler yaşadıkları alanı küçültmeyi, sadeleştirmeyi ve daha azıyla yaşamayı seçiyor. Tiny House evler küçük bir yaşam alanının ötesinde özgürlük vaat ediyor.



Mobil konut olarak da tanımlanan bu küçük yaşam alanları 2008 yılında Amerika'da Mortgage krizinin sebep olduğu bir akım ile başladı, insanlar yeterli finansman gücüne sahip olamadıklarından ötürü 11m² ile 40 m² arasında değişen bu evleri kendileri inşa ederek daha ucuza barınma ihtiyacını karşılamaya yöneldi. İhtiyacın giderilmesine yönelik ortaya çıkan bu evler, ilerleyen yıllarda bir hobi haline gelerek dünyada bir akım oluşturdu. Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi süreci ile birlikte bu küçük ve işlevsel yaşam alanlarının popüleritesi daha da arttı. Hayatımızda herşey gibi çalışma alışkanlıklarımızın da değiştiği ve psikolojik olarak olumsuz etkilendiğimiz bu süreçte Tiny House' lar artık sadece bir yaşam alanı olmaktan çıkıp, özel ve keyifli çalışma alanlarına dönüşmeye başladı. Türkiye' de beyaz yakalı pozisyonda uzaktan çalışanlar, arsa kiralama yöntemi ile bu tekerlekli küçük evlerden satın alarak kendilerine eğlenceli çalışma alanları oluşturmaya başladı. Çalışanların verimliliğindeki artışı fark eden ve bu süreci gözlemleyen birçok büyük şirkette, günümüzde arsa kiralama yöntemi ile TinyHouse'lardan ufak kampüsler oluşturarak eğlenceli ve efektif çalışma alanları oluşturuyor.



Müşteri talepleri özellikle pandemi dönemi ile Türkiye pazarında da yoğun artış gösteriyor. Üretiminin henüz yetersiz ve gelişmeye açık olduğu bu dönemde, üretici sayısının her geçen gün artmasına rağmen makineleşme yerine insan gücü kullanılması, uluslararası nakliye hizmetinin güçlükle sağlanabilmesi, pazarda istenilen üretim hızına ulaşılmasına engel oluyor. Bizde bu durumu Tiny House üreticilerinin lehine çevirerek, Konya'daki tesislerimizde 24,000 m²lik bir alanı sadece Tiny House üretimi için ayırdık. Sadece Üretici firmalara ve konaklama tesislerine Tiny House üretimi konusunda hizmet vermekteyiz. Üreticilerimizin üretim kapasitesini arttırmak ve onlara destek vermek adına yoğun bir şekilde çalışıyoruz. Teknik ve proje ekiplerimiz her gün kendilerini geliştirerek, Türkiye'deki Tiny House üreticilerinin gerek ülke içerisinde gerek dış pazarlarını genişletmek ve üretimlerini hızlandırmak adına birçok çalışma yapmaktadır. Teknoloji ve esneklik ilkesini bir arada kullanarak dar olan iç mekanlarda en az alan kaybı ile maksimum kullanım sağlamayı hedefliyoruz. Farklı kullanıcıların, farklı ihtiyaçlarını karşılayacak tasarımlarla müşterilerimize sürdürülebilir ve işlevsel iç mekân tasarımları sunuyoruz.



Peki, Tiny House akımı ne kadar sürer?

Tiny House minimalist yaşam tarzını benimseyen bireyler için yaşam alanından öte bir tutku diyebiliriz. Metropol hayatının yoğunluğunu ve kalabalığını düşündüğümüzde düşük bütçeli, karavan hayatından çok daha konforlu ve özgürce bir yaşama, ihtiyacın ve ilginin her geçen yıl daha da artacağını düşünüyoruz. Turizm tesislerinin yatırım ve işletme maliyetlerini düşürmesi ile konaklama tesislerinde de betonarme yapıların yerini artık Tiny Houselar almaya başladı. Şirket olarak İMECE ile yaptığımız anlaşmada hemen teslim 18 ve 24 ay taksit sıfır faiz sistemi ile artık yatırımcılara farklı finansman seçeneği sunarak, düşük yatırım maliyetleri ile büyük turizm tesislerinin kurulmasının önünü açıyoruz.



2030 yılına kadar ülkemizde Yayla turizminin şu anki hacmine nazaran 5 kat daha fazla büyüyeceğini düşünüyoruz.

Tiny House' ların imarsız arazilere kurulumunun kanunen önünün açık olması sebebi ile Yayla turizminde daha çok tercih edilecek bir konaklama yapısına sahip olması bekleniyor.

Doğa ile bütünleşen tasarım anlayışı ile önümüzdeki yıllarda yerli ve yabancı turistlerin en çok tercih edeceği alanlar haline geleceği öngörüsündeyiz.

Genel Başkan Kaan, TBMM Küresel İklim Değişikliği Araştırma Komisyonu'nda konuştu



"Suyun Etkin Kullanımı İçin Erken Uyarı Sistemi Kurulmalı"

Genel Başkan Kaan, Prof. Dr. Veysel Eroğlu başkanlığında düzenlenen TBMM Küresel İklim Değişikliği Araştırma Komisyonu toplantısında bir sunum gerçekleştirdi. MÜSİAD Enerji Yönetimi ve Yatırımları Komite Başkanı Cihad Terzioğlu ve MÜSİAD Yenilenebilir Enerji ve Atık Yönetimi Heyeti Başkan Yardımcısı Mihrimah Kocabıyık'ın da katıldığı toplantıda Başkan Kaan, suyun etkin kullanımı için dünyada 6 araştırmacı kuruluş tarafından geliştirilen erken uyarı sisteminin Türkiye'de de uygulanması önerisini getirdi.

TBMM Küresel İklim Değişikliği Araştırma Komisyonu'na sunum yapan Kaan, Türkiye'nin su zengini bir ülke olmadığını ancak komşuluk ve sınır ilişkileri içinde çok paylaşımlı su kaynaklarına sahip olduğuna dikkat çekerek, su hukuku ve su diplomasisinin masada tutulması gereken önemli başlıklar olduğunu ifade etti.

Araştırmacı 6 kuruluş tafarından geliştirildi

Suyun etkin kullanımı için geliştirilen erken uyarı sistemine ilişkin olarak komisyona bilgi veren Başkan Kaan, "Dünyada araştırmacı 6 kuruluş küresel iklim değişimine paralel olarak su kaynaklarındaki debi ve miktar dalgalanmalarıyla ilişkili gelecekte aşanması olası su çatışmalarını tahmin etmeye yardımcı olmak çin bir erken uyarı sistemi geliştirdiler. 2020 Kasım ayında piyasaya sürülmeden önce Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi (BMGK)'ne sunulan, Hollanda hükümeti tarafından da finanse edilen, 'Su, Barış, Güvenlik, Küresel Erken Uyarı Aracı' sistemiyle, yağış ve mahsul kıtlığı gibi çevresel değişkenleri siyasi, ekonomik ve sosyal faktörlerle birleştirmeyi amaçlamışlar, biz de bunu öneriyoruz" dedi.



Erken uyarı sistemi, bilgisayar ve cep telefonu uygulaması olarak tasarlanmalı

Suyla ilgili çatışma riskini bir yıl öncesinde tahmin etmek adına erken uyarı sisteminin bir ülkede doğup pek çok ülkeyi gezerek denize dökülen su kaynaklarından doğabilecek çatışmaların seyri açısından önemli olduğunu belirten Başkan Kaan, hatta bu tip modellerin bir bilgisayar ya da telefon uygulaması olarak tasarlanıp nihai kullanıcıya sunulması gerektiğini söyledi.

Öte yandan MÜSİAD Yenilenebilir Enerji ve Atık Yönetimi Heyeti Başkan Yardımcısı Mihrimah Kocabıyık, Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamındaki sınırda karbon düzenlemesinin madencilik ve taş ocağı işletmeciliği başta olmak üzere imalat sanayi alanında 63 sektör ve alt sektörü etkileyeceğini belirtti.

MÜSİAD'da TÜRKİYE - TOGO Networking Toplantısı Düzenlendi



Afrika çalışmalarını hızla sürdüren MÜSİAD, Batı Afrika'daki programların ardından İstanbul'da MÜSİAD-Togo Networking Toplantısı düzenledi.

MÜSİAD Global Üst Kurulu Diplomatik İlişkiler Komitesi koordinasyonunda düzenlenen toplantıya Togo Dışişleri Başkanı Robert Dussey ve Dışişleri Bakanlığı Afrika Genel Müdürü Nur Sağman katıldı.

MÜSİAD Global Üst Kurulu Başkanı Fatih Mehmet Keçebir başkanlığındaki toplantıda bölgesel ticaretin geliştirilmesi, güçlendirilmesi ve kurumlar arası iş birliği ele alındı.

Toplantıda ayrıca MÜSİAD Diplomatik İlişkiler Komite Başkanı Zeki Güvercin, MÜSİAD ve Togo heyeti temsilcileri iki ülke ticari ilişkileri ve oluşturulacak yatırım fırsatlarına ilişkin istişarelerde bulundu.

Genel Başkan Kaan, TOGO Dışişleri Bakanı DUSSEY ile Bir Araya Geldi

Togo Dışişleri Bakanı Robert Dussey, Genel Başkan Abdurrahman Kaan ile bir araya gelerek, iki ülke ticari ilişkilerini yönelik fikir alışverişinde bulundu.

MÜSİAD'ın bölgedeki faaliyetlerini paylaşan Başkan Kaan, Afrika ticaretinin önemini vurgularken, bölgesel ticaretin geliştirilmesinin yeni fırsatlar doğurduğunu hatırlattı.

Dışişleri Bakanlığı Afrika Genel Müdürü Nur Sağman'ın da bulunduğu görüşmede ayrıca MÜSİAD ve Togolu ekonomi kuruluşlarının iş birliğinin de istişare edildi.



MÜSİAD Enerji Zirvesi 3 Programı Gerçekleştirildi

"Türkiye Enerji Sektöründe Ticaret Merkezi Olacak"

Türkiye'nin elektrikte kurulu gücünün 97 bin megavatı aştığını vurgulayan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, bunun yüzde 52,5'ini yenilenebilir enerjinin oluşturduğunu söyledi. MÜSİAD Enerji Zirvesi'nde konuşan Dönmez, "Sanayici gözünden, 'Türkiye'nin Enerji Dönüşümü Sanayii Stratejisi' raporunu bekliyoruz" dedi. Zirvede değerlendirmelerde bulunan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ise, "Türkiye enerji sektöründe bir ticaret merkezi haline geldiğinde, sadece kendi enerji güvenliğini sağlamakla kalmayıp Avrupa ülkelerinin de ihtiyacı olan enerjiyi tedarik edecek ve Doğu ülkelerinin ihracatı için bir enerji pazarı olacak" ifadelerini kullandı.



Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Fatih Dönmez, bu yıl 2 bin megavatı güneş enerjisinde, 2 bin megavatı rüzgarda olmak üzere 4 Yenilenebilir Enerji Kaynak Alanları (YEKA) yarışması düzenleneceğini bildirdi. Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (MÜSİAD) 3. Enerji Zirvesi'nde konuşan Dönmez, yenilenebilir kaynakların öneminin son dönemde arttığını ifade etti. Otomotiv sektörüyle ortak hareket ederek Türkiye'deki batarya piyasasını büyütebileceklerine dikkat çeken Dönmez, "Böylelikle hem otomotiv üreticilerimiz hem enerji sektörümüz fayda görür" dedi. Gerçekleşen programda Bakan Dönmez ve MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan'ın yanı sıra MÜSİAD Maden, Enerji Yönetimi ve Yatırımları Komitesi Başkanı Dr. Cihad Terzioğlu konuşmacı olarak yer aldı.



"Elektrikte Kurulu Güç 100 Bin Megavat Sınırına Yaklaşıldı"

Nisan ayı sonu itibariyla elektrikte kurulu gücün 97 bin 376 megavat seviyesinde olduğu ve 100 bin megavat sınırına yaklaşıldığı bilgisini veren Bakan Dönmez, bunun yüzde 52,5'ini yenilenebilir enerjinin oluşturduğunu söyledi. Bu yıl 4 YEKA yarışması düzenleneceğini belirten Dönmez, "Güneş YEKA'sına nisanın son haftasında başladık. Kısıtlamalar nedeniyle ara verdiğimiz YEKA GES-3 bu hafta yeniden başladı. Bugüne dek 650 megavatlık 50 yarışmamızı tamamladık. 50 yarışmamızın sonunda ortalama fiyat, kilovatsaat başına 22,42 kuruş oldu. 350 megavatlık kalan kısmı da birkaç gün içerisinde bitireceğiz" şeklinde konuştu.

"Yenilenebilir Enerjide Maliyet 5'te 1'e Düştü"

Aynı zamanda yenilenebilir enerji maliyetlerindeki düşüşle yatırımların 5-10 yıl öncesine göre yaklaşık 5'te 1 maliyetle yapıldığını dile getiren Dönmez, şöyle devam etti: "2020, küresel yenilenebilir enerji kurulu güç artışında çok yüksek bir yatırımın devreye alındığı yıl oldu. Türkiye'de olduğu gibi dünyada da yatırımcılar hızla 2020 sonuna yatırımlarını yetiştirmeye çalıştı. Kaynaklara bakarken hepsi aynıdır diyemeyiz. Yenilenebilir kaynakları sisteme eklerken, maliyet düşüşünden dolayı ekleyebildiğimiz kadar kaynağı eklemeyi hedefliyoruz". Bakan Dönmez, yenilenebilir enerjide sonuna kadar gidileceğini, ancak sistemi baz yük santrallerle desteklemeye devam edeceklerini aktardı.

"Arz Güvenliği Sorunumuz Yok"

Öte yandan Türkiye'nin arz güvenliğini teminat altına almak için hayata geçirdikleri yatırımların her yıl artarak devam ettiğini belirten Dönmez, "Bugün elektrik ve doğal gazda arz güvenliği sorunumuz olmadığını rahatlıkla söyleyebiliyoruz" dedi. Dönmez, "Yerli kömür, nükleer santral ve doğal gaz gibi baz yük santrallerin üretimiyle eksik kalan kısımları yine buralardan tamamlamaya devam edeceğiz" dedi. 1 Haziran'da devreye girecek Vadeli Elektrik Piyasası ile öngörülebilir piyasalar açısından önemli bir adım attıklarına işaret eden Dönmez, "Piyasanın şeffaflığını daha da artırarak, katılımcıları fiyat riskinden koruyacağız. Geleceğe yönelik fiyat beklentilerini gören katılımcılar kendilerini konumlandırabilecek. Piyasa katılımcılarına pozisyon netleştirme kolaylığı ve teminat hesaplamalarında verimlilik sağlayacağız" ifadelerini kullandı.

"Enerji Güvenliği Milli Bir Mesele"

MÜSİAD 3. Enerji Zirvesi'nde konuşan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, enerjinin yalnızca ekonomik değil siyasi, askeri ve sosyal alanlarda da sürdürülebilir büyüme ve kalkınmanın yapı taşını oluşturduğunu belirterek, "Bu alanlarda enerji arzında yaşanacak herhangi bir sıkıntı diğer alanları da doğrudan ve dolaylı olarak etkilemekte. Bu bakımdan sürdürülebilir bir büyüme ve kalkınma yakalamak isteyen bir ülkenin enerji güvenliğini teminat alına alması elzemdir." dedi.

Enerji talep artışında Türkiye'nin, Avrupa Birliği Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ülkeleri arasında birinci sırada, dünyada ise Çin'den sonra ikinci sırada olduğuna dikkati çeken Kaan, Türkiye'nin cari açık probleminin temelinde de enerji harcamaları olduğunu söyledi. Kaan, Türkiye için enerji tedariki güvenliğinin milli mesele olduğuna dikkati çekerek, şöyle devam etti:

"MÜSİAD olarak inanıyoruz ki Türkiye enerji sektöründe bir ticaret merkezi haline geldiğinde, sadece kendi enerji güvenliğini sağlamakla kalmayıp Avrupa ülkelerinin de ihtiyacı olan enerjiyi tedarik edecek ve Doğu ülkelerinin ihracatı için bir enerji pazarı olacak. Bu bakımdan güçlü ekonomi ve ulusal güvenlik temelinde ortaya konan milli enerji ve maden politikası Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda bölgesel ve küresel enerji piyasasında edineceği yer açısından son derece önem arz ediyor. Hedeflere ulaşabildiğimiz takdirde sahip olduğumuz avantajları da fırsata çevireceğiz."



"Karadeniz'deki Keşif ile Psikolojik Bariyer Yıkıldı"

Konuşmasında Karadeniz'deki doğalgaz keşfine de değinen Başkan Kaan, Karadeniz'de gerçekleştirilen keşif ile Türkiye açısından ciddi bir psikolojik bariyerin yıkıldığını ifade etti.

Başkan Kaan konuşmasında şu ifadelere yer verdi:

"Bizler inanıyoruz ki Türkiye, enerji sektöründe bir ticaret merkezi haline geldiğinde, sadece kendi enerji tedariki güvenliğini sağlamakla kalmayıp, aynı zamanda Batı ülkelerinin ihtiyacı olan enerjiyi tedarik etmekle birlikte, doğu ülkeleri için ihraç edebilecekleri enerji pazarları oluşturacak. Güçlü ekonomi ve ulusal güvenlik temelinde ortaya konan Milli Enerji ve Maden Politikası, Türkiye'nin önümüzdeki yıllarda bölgesel ve küresel enerji piyasasında edineceği yer bakımından son derece önem arz ediyor. Milli Enerji ve Maden Politikası'nda belirlenen hedeflere ulaşıldığı takdirde Türkiye'nin, sahip olduğu avantajlı konumu fırsata çevireceğinden şüphemiz yoktur."

Ayasofya'nın Gölgesinde Dört Mevsim

Genç MÜSİAD ve **MÜSİAD Kadın** iş birliği ile "Ayasofya Kurmaca Hikâye Yarışması"ndaki eserlerin kitaplaştırılması sonucu yayın hayatına kazandırılan "Ayasofya'nın Gölgesinde Dört Mevsim" okurla buluştu. Eser, 86 yıllık özlemin ardından alınların yeniden secdeyle buluştuğu Ayasofya ile ilgili genç kardeşlerimizin kaleminden dökülen hikayelerden meydana geliyor. 330 başvuru arasından toplamda 12 eserin kitaplaştırılması sonucu ortaya çıkan bu nadide çalışma, toplumumuzda Ayasofya Camii ile ilgili bilgi ve farkındalık düzeyini arttırmayı amaçlarken genç öykücülere de yazar olma yolunda önemli bir kapı aralıyor. Okura eşsiz bir ufuk açacak bu eserle hem sevincin hem de özlemin ilmek ilmek işlendiği satırları arasında kaybolacak, Fatih Sultan Mehmed Han'ın torunlarıyla bir kez daha gurur duyacaksınız.



MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Akif Özyurt, ICSG 2021'DE Konuştu

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Akif Özyurt, ICSG 2021 8. Uluslararası İstanbul Akıllı Şebekeler ve Şehirler Kongresi Açılış Programında değerlendirmelerde bulundu. Dünyadaki gelişmeler ve MÜSİAD'ın bu alandaki çalışmalarını paylaşan Özyurt, "Akıllı Şehirler ve Şehir Ekonomileri üzerine vizyon ve konsept geliştirmemiz gerekiyor" dedi.



MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Akif Özyurt, ICSG 2021 8. Uluslararası İstanbul Akıllı Şebekeler ve Şehirler Kongresi'nde değerlendirmelerde bulundu. Dünya ekonomilerinin kapsamlı bir dönüşümden geçtiğini ifade eden Özyurt, gelecek süreçte Akıllı Şehirler ve Şehir Ekonomileri'nin daha da önem kazanacağını vurguladı.

"Akıllı Şehirler Üzerine Vizyon ve Konsept Geliştirmemiz Gerekiyor"

Özyurt konuşmasında şu ifadelere yer verdi:

"Dünya ekonomilerinde gelişimi merkezi hükümetlerden ziyade üretim ve ihracat merkezi şehirlerdeki firmaların belirlediği bir dünyaya gidiyoruz. Biz Türkler olarak, pazarlamaya, müşteri deneyimine daha fazla odaklanıyoruz. Süreçlerimiz rekabetçi değil. Çünkü kurumsal topyekûn bir iş modeli ile çözüm ya da pazarlama yapmıyoruz. Her birimiz ayrı birer akıncı gibi hareket ediyoruz. Akıllı Şehirler ve Şehir Ekonomileri üzerine vizyon ve konsept geliştirmemiz gerekiyor. MÜSİAD olarak bu amaçla bünyemizde, AKILLI ŞEHİRLER ve ŞEHİR EKONOMİLERİ KOMİTESİ'ni kurduk. Bu konuda çalışmalar yürütüyor, projeler geliştiriyoruz.

Yeni pazarlar, yeni iş birlikleri, yeni distribütörlükler geliştirme, satış anlaşmaları yapma ve yatırım alma ile yatırım ortaklıkları yapma ihtiyacı her geçen gün artmaktadır."



Genel Başkan Kaan, Perakende Günlerine Katıldı

"Yeni Dünyanın Üretim Merkezi Türkiye"

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Türk Sanayicileri ve İş İnsanları Derneği (TÜSİAD) Başkanı Simone Kaslowski ile birlikte İstanbul Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen Perakende Günlerine katıldı. Gündemdeki ekonomik gelişmeleri değerlendiren Başkan Kaan, Türkiye'nin üretim merkezi haline geldiğini ve kısa süre içinde dünya ticaretinden aldığı payı önemli ölçüde artırabileceğini söyledi.

Perakende Günleri kapsamında moderatörlüğünü Murat Kolbaşı'nın yaptığı "Rekabet Gücü Yüksek Türkiye için" başlıklı oturumda MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ile TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı Simone Kaslowski Türkiye'nin uluslararası arenada rekabet gücünün daha da artırılması için neler yapılması gerektiğini paylaştılar. Konuşmasında sivil toplum kuruluşlarının yeni dünya düzenine ayak uydurmak için kendilerini yenilemesi gerektiğini aktaran Genel Başkan Kaan, MÜSİAD'ın dünyanın çeşitli bölgelerinde bulunan ofisleri ile saha bazlı hizmet verdiğini anlattı. MÜSİAD ABD'nin Birleşmiş Milletler (BM)'nin danışman STK'sı unvanı bulunduğunu hatırlatan Başkan Kaan, "Sahada mücadele veren bir yapıyız. Üyelerimiz 1.8 milyon kişiye istihdam sağlıyor. MÜSİAD hem ekonomide birleştirici güç, hem de sermayeye katkı sağlayan bir yapı" diye konuştu.

Başkan Kaan, dünya ticaretinde uzun süredir yüzde 1,3 civarında olan Türkiye'nin payının artırılması konusunda ise şu ifadeleri kullandı: "Dijitalizasyon ile birlikte yeni dünya kavramı ortaya çıktı. Türkiye artık Çin bazlı üretim merkezinin alternatifi oldu. Yeni dünyanın üretim merkezi Türkiye'dir. Türkiye'nin her şehrinin kendine özgü katma değeri var. Yabancı yatırımcılara tanıttığımız takdirde Türkiye yatırım merkezi olacak. Dünya ticaretindeki payımızı da birkaç yıl içinde yüzde 4-5'lere çıkarabiliriz."

MÜSİAD'dan Milli Teknoloji ve Enerji Atılımı

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD), milli teknoloji ve enerji alanında önemli projeleri hayata geçirmeye hazırlanıyor.

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Türkiye'nin ithal ettiği rüzgar gülü motorlarının yerli ve milli olarak yapılmaya başlanacağını söyledi. Başkan Kaan, "Bugün genelde ithal edilen ve rüzgâr enerjisi üretiminde kullanılan rüzgâr güllerinin motor kısımlarını, Anadolu'daki ilimizde bulunan bir üyemizi, devletin önemli teknolojik kurumlarından biriyle bir araya getirdik ve yaklaşık 1 megavatlık bir rüzgâr gülünün motoru dizayn edildi" dedi.

GES'ler için de çalışma yürütülüyor

Güneş Enerji Santralleri (GES) konusuna da değinen Genel Başkan Kaan, açıklamasında şu ifadelere yer verdi:

"Enerji verimliliğinde en büyük tasarruf, tesislerde yapılan enerji tasarrufudur. Bu konuda da güneş enerjisi öne çıkıyor. GES'lerle ilgili olarak çalışmalarımız sürüyor. Birçok firmamız bu alanda çalışıyor. Şu anda Türkiye'de montaj tesislerinin kurulması noktasında rol alan en büyük iki firma, MÜSİAD üyesi. MÜSİAD'ın yaklaşık 20 yıl önce hayata geçirdiği ve 55 kişinin bir araya gelmesiyle birlikte oluşturulan bir HES projesi var Rize'de."



Orta Asya'da
Fırsatlar, Riskler, Ticaret
Alternatifleri

Orta Asya'daki iş ve yatırım fırsatlarının iş insanları tarafından değerlendirilmesi amacıyla çeşitli çalışmalar yürütülüyor. Bölgedeki ticaret fırsatlarının yanı sıra, karşılaşılabilecek sorunlar ve çözüm önerileri de iş insanlarının merak ettiği konular oluyor. Dış ticaret alanında yetkin isimler, konuyu detaylı şekilde ele aldı.

Bölge ülkelerinin, her birinin birbirinden kıymetli özelliklere ve çok daha büyük gelişme potansiyellerine sahip olduğunu söyleyen **Uluslararası İş Forumu(IBF) Başkanı ve MÜSİAD Kurucu Başkanı Erol Yarar,** Türkiye'nin kardeş ülkeler olarak nitelediği bölgenin, Türk iş insanları açısından büyük fırsatlar barındırdığını ifade etti.

"Biz bu ülkeleri hep kardeş ülke olarak biliyoruz. Onlarla, SSCB yıkıldıktan sonra buluşmak bizim için çok büyük bir talih olmuştu. Çok engin doğal ve insan kaynakları var. Kardeşlik ruhumuz var. Bu ilişkilerin daha da geliştirilmesini arzu ediyoruz. Tarihi bağımız olan, inanç bağımız olan bu kardeş ülkelerimizle daha çok yakınlaşmak istiyoruz. Hepsinin iktisadi kalkınmasında bir şeyleri birlikte başarma gayemizdir. Dolayısıyla, Mâverâünnehir bölgesi, Orta Asya'nın göbeği, Asya'nın kalbi olan bu bölgedeki Müslüman ülkelerdeki kardeşlerimizle inşallah ticareti de hep beraber, iktisadi gelişmeyi ve kaynaşmayı



sağlayacağız. Fakat şunu da bilmek lazım ki, gerek Azerbaycan, gerek Özbekistan, gerekse Kazakistan, dünya doğal kaynakları açısından değerlendirildiğinde çok güzide yeri olan ülkelerdir. Türkiye'den direkt uçuş olması ile beraber, bu ülkeler ile olan tarihi, sosyal, kültürel ve ekonomik bağlar sayesinde adeta etle tırnak gibi olmuş konumdayız."

MÜSİAD Kazakistan Temsilcisi Yılmaz Kesen, Kazakistan özelinde, iş insanlarına birçok yönden tanınan kolaylığın bulunduğunu vurguladı. Kesen, özellikle bazı sektörlerde büyük yatırım ve ticaret imkânları olduğunu ifade etti: "Kazakistan devleti yatırımlar konusunda yatırımcıya her türlü finansal teşvikler, bürokratik kolaylıklar sağlamaktadır. Bununla beraber, düşük üretim maliyetiyle yatırımcılar için çekici bir ülke konumundadır."

Triye A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Enesoğlu, İpekyolu üzerinde bulunan Özbekistan'ın, tarih boyunca dünya ticaretinin ana damarı olduğunu ifade etti ve iş insanlarının ticaret ve yatırımlar aşamasında işini kolaylaştıracak önerilerini paylaştı:



Mustafa ENESOĞLU
Triye A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi

Tarihi kayıtlara bakınca, bu bölgede yaşayan tacirlerin, Kaşgar'dan Endülüs'e kadar çok geniş bir şekilde İpekyolu ticaretini ellerinde bulundurduklarını biliyoruz. Sınır ticaretlerinin çok yoğun olduğu bir bölge burası. Özbekistan, son dönemde ciddi anlamda bir gelişme gösterdi. Son 3 yıldır, birçok farklı sektörde atılımlar yapıyor. Pamuk üretiminde dünyanın önde gelen ülkelerinden. Tekstilde pamuğu katma değerli ürün haline getirecek, iplik, kumaş gibi ürünler yapmak için ciddi bir pazar mevcut. Üretim sürekli teşvik ediliyor. İnşaat son 3 yılda çok fazla gelişti. Yapı malzemeleri ve kimyevi ürünlerin üretimleri burada ciddi bir ihtiyaç ve devlet bu konuda teşvikler sağlıyor. Tarım alanında, makine ve ekipmanları üretimi noktasında bakir bir pazar. Özbekistan, Fergana Vadisi ile birlikte, Rusya'nın gıda ihtiyacını sağlayan, Türkiye ile birlikte iki ülkeden birisi konumundadır. Seracılık ciddi anlamda gelişiyor ve bu konuda teşvikler veriliyor. Turizm, pandemi ile birlikte olumsuz etkilendi ama İslam dünyasının gelme ihtiyacını hissettiği bakir bir alandır. Özellikle Semerkant, Buhara, Harezm - Hive bölgesi, İslam dünyasında belki görülecek en bakir alanlardan bir tanesidir. Otel yatırımından, turizm firmalarını teşvikine kadar Özbekistan devletinin ciddi bir yönlendirmesi var. Petrol ve doğalgaz dışında, Azerbaycan ve Kazakistan kadar güçlü yatakları olmasa da altın ve genel olarak maden yatırımlarında da teşvikler söz konusudur. Hizmet sektörü yeni gelişiyor, bakir bir alandır. Özbekistan devleti bu sektörlerde yatırım yapacaklara arazi tahsisleri, finansal teşvikler sağlamaktadır. Hatta tarım alanında çok büyük arazileri bedelsiz tahsis edip, vergi kolaylıkları ve muafiyetleri gerçekleştirmektedir. Özbekistan, aslında orta Asya'nın tarihi ve kültürel olarak amiral gemisidir. En büyük avantajı genç nüfustur. Burası bakir bir ekonomik pazardır ve üretim ve ticaret noktasında güçlü, işine odaklanılmış bir şekilde girilirse pazarda hızlı bir yer edinme söz konusu olacaktır.

MÜSİAD Kazakistan Temsilcisi Yılmaz Kesen, farklı şehirlerde, 11 tane serbest sanayi ve yatırım bölgeleri mevcut. Bu bölgelerde, yatırımcılara ücretsiz arazi veya çok düşük maliyetlerle kiralık binalar tahsis ediliyor. Devlet destekleri, finansman destekleri sağlanıyor. Bununla beraber, burada yatırım yapacak firmalar şunu da bilmeli ki ülke, Avrasya Ekonomik Birliği üyesi. Rusya, Belarus, Kırgızistan, Ermenistan ve Kazakistan'a gümrüksüz ürün satılabilmektedir. Kazakistan yatırım komitesi dışında, Dışişleri Bakanlığı da yatırım çekmek amaçlı birçok çalışma yapmaktadır. Bununla ilgili, bakanlığa bağlı bütün büyükelçiler bir yatırım temsilcisi gibi çalışmalar yapmaktadırlar. Yatırımcılarımız, bulundukları ülkelerden büyükelçilikler aracılığı ile yatırımlarla ilgili çok daha detaylı bilgi edinebilirler.

Türkiye'den Kazakistan'a ürün ihraç etmek açısından düşündüğümüzde, mobilya, tekstil ve gıda gibi her türlü sektörde ihtiyaç var. Sanayi çok gelişmiş olmadığı için, üretim imkanları kısıtlı ve her çeşit tüketim malına ihtiyaç var. Makine sanayi, elektrik, inşaat malzemeleri üzerine üretimler veya ihracat yapılabilir.



MÜSİAD Kazakistan Temsilcisi Yılmaz Kesen

Devletin Kazak Invest adında, Kazak yatırım organizasyonu var. Bir iş insanı, devletteki bütün bürokratik kolaylıkları bu kurum aracılığıyla sağlıyor. Petrol, gaz enerji, altın, bakır, çinko gibi madenler ile ilgili her şekilde yatırım yapılabilecek durumdadır Kazakistan. Maden ve enerji konusunda ülkenin kapısı yatırımcılara tamamen açıktır.



MÜSİAD'ın Türkiye'de kurduğu **GABORAS'**ı Kazakistan borsasına taşıyarak, Türkiye'deki tecrübe altyapısını ve bilgiyi Kazakistan ve Orta Asya'ya da aktarılabiliriz. Bununla birlikte, İslami sigortacılık hizmeti ile hem Kazakistan'daki yerleşik Türk şirketlerine hem de KOBİ düzeyindeki yerel şirketlere bu hizmet verilebilir. Bu kesinlikle ihtiyaç duyulan bir konudur.

Yatırımlarına Azerbaycan'da yön vermek isteyen Türk iş insanlarına birçok kolaylık sağlandığını dile getiren **KOBIA Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ajansı Başkan Yardımcısı Mehman Abbas,** iş insanlarının iletişim kurarak yatırım önerilerini değerlendirebileceği kurum ve kuruluşlar hakkında bilgi verdi:

"Buraya yatırım yapmak isteyen iş insanları için, KOBIA teşkilatı ve ekonomi bakanlığına bağlı bir başka teşkilat ile bağlantı kurulabilir ve destek alınabilir. "

KOBIA Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ajansı Başkan Yardımcısı Mehman Abbas, bununla beraber, Karabağ toprakları geçen yıl kasım ayında işgalden azat edildi. O topraklar üzerinde yatırım yapmak için belirli sektörlere öncelik verilmiştir. Öncelikle o bölgedeki mayınlar temizlenecek, sonra bazı altyapı yatırımlarının yapılması akabinde, iktisadi ve sosyal yapıya bağlı yatırımlar yapılacaktır. Bu noktada, özel sektöre yönelik çok büyük fırsatlar öne çıkmaktadır. Turizm, tarım, hayvancılık ve inşaat ve inşaat makineleri, alternatif yenilenebilir enerji konuları öncelikli yatırım kolları olarak belirlenmiştir. Hem Cumhurbaşkanı nezdinde hem de bölgesel yönetim olarak akıllı şehirlere yönelik teknoloji getirebilecek şirketler ve yatırımcılara destekler sağlanacaktır. Azerbaycan'da iş kurmak için devlet tarafından verilen fonlardan faydalanılabilir. Azerbaycan'daki bankalar üzerinden finans sağlanabiliyor yatırımcılara. Azerbaycan'da Ziraat Bankası var. Tük insanları için yatırım yapmak bu yüzden biraz daha kolay. Yatırım ile alakalı, Azerbaycan Yatırım şirketi mevcut. Kredi Garanti fonu var. Hepsi, sadece Azerbaycanlı iş insanları için değil, tüm yatırımcılara açık imkânlardır.



KOBIA Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme Ajansı Başkan Yardımcısı Mehman Abbas

Post pandemi dönemi için hükümetin öncelikli belirlediği 8 adet sektör vardır. İnşaat sektörü bunların başında gelmektedir. Petro – kimya sanayi, dijital ekonomi, lojistik, telekomünikasyon, tarım ve tarım ürünleri ve turizm sanayisi ve iş turizmi.

UTESAV
ULUSLARARASI TEKNOLOJİK EKONOMİK VE SOSYAL ARAŞTIRMALAR VAKFI
INTERNATIONAL FOUNDATION FOR TECHNOLOGICAL, ECONOMIC AND SOCIAL RESEARCHES

UTESAV Faaliyetlerine Devam Ediyor

"Osmanlı Afrika'ya almaya değil vermeye gitmiştir."

14 Mart 2021 Pazar günü 42. Haliç Buluşması kapsamında "Afrika Medeniyetinde Müslümanlar" konusuyla Türkiye Dakar Büyükelçisi Prof. Dr. Ahmet Kavas ağırlandı. Kavas konuşmasında 20. yüzyıl başlarına kadar %90'ı Müslüman olmuş Afrika'nın medeniyete dönüşme sürecinden bahsetmiş ve Afrika medeniyetin bugüne ulaşmasındaki kilit isimlere değinmiştir.

"Biz gazilerimizle, kahramanlarımızla, şehitlerimizle bağlantımızı kesersek yaşayamayız."

18 Mart 2021 Perşembe günü Çanakkale Zaferi'nin yıl dönümü olması sebebiyle 43. Haliç Buluşması kapsamında "106. Yılında Çanakkale Zaferi" konulu program düzenlendi. Programa konuşmacı olarak katılan Emekli Kurmay Albay Mustafa Akyol sunumunda Çanakkale zaferine giden süreçte deniz ve kara harekâtında yaşananları görsellerle birlikte dinleyicilerin istifadesine sundu.

"Yapılacak çok şey var ama kalıcı çözümler için yapılacakların bir plan program dahilinde olması gerekiyor."

21 Mart 2021 Pazar günü 44. Haliç Buluşması programı kapsamında "Afrika'da Gönüllü Olmak" konusuyla Gönüllüler ve BİSEG Derneği Başkanı İbrahim Ceylan ağırlandı. İbrahim Ceylan konuşmasında 16 senedir Afrika'da sağlıktan kültüre sürdürdükleri çalışmaları anlatarak bölgenin eksiklikleri ve ihtiyaç duyulan yardımlarla ilgili dinleyicilere ayrıntılı bilgiler verdi.



14 Mart 2021 Pazar / 42. Haliç Buluşması "Afrika Medeniyetinde Müslümanlar"

"Liderlik gelişimi kendimizi inşa etmeye başladığımız çok aşamalı bir süreçtir."

UTESAV 28 Mart 2021 Pazar günü 45. Haliç Buluşması kapsamında "İdeal Yönetici ve Yönetim Hastalıkları" konusuyla Eflatun Eğitim ve Danışmanlık şirketinin kurucusu Dr. Hüseyin Çırpan'ı ağırladı.

Dr. Hüseyin Çırpan sunumunda liderlik ve yöneticilik kavramından bahsederek yönetimde meydana gelen olumsuz durumların kaynakları hakkında bilgilendirmelerde bulundu ve temel erdemler ve idealler hakkında dinleyicilere bilgi verdi.

"Büyüyebilmek için şirket seviyesindeki verimliliğin artması gerekir."

UTESAV 47. Haliç Buluşması kapsamında 04 Nisan 2021 Pazar günü "Dünya Ekonomisi ve Şirket" Stratejileri konusuyla OSTİM Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Murat Yülek'i ağırladı.

Prof. Dr. Murat Yülek sunumunda paylaştığı verilerle büyük şirketlerin stratejilerinin dünya ölçeğindeki etkisinden bahsederek dünya ekonomisine nasıl yön verdiğini anlattı.

"Düşünce hayatımızı canlandıramadığımız sürece bir medeniyet iddiamız olamaz."

11 Nisan 2021 Pazar günü 47. Haliç Buluşması kapsamında "Geçen Asırda Fikri Hayatımız" konusuyla Milli Savunma Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Erhan Afyoncu ağırlandı.

Prof. Dr Erhan Afyoncu konuşmasında Osmanlı Devleti'nin yıkılış sürecinde fikir akımlarının ortaya çıkışıyla birlikte ortaya çıkan fikri hayatın canlılığını anlatarak bugün bu fikri canlılıktan yoksun olmamızı sorgulamamız gerektiğine değindi.

"Herkes kendi mucibince bu davada sorumludur."

23 Mayıs 2021 Pazar günü 48. Haliç Buluşmaları kapsamında 73 Yıllık Filistin Dramı Büyük Felaket –Nekbe 1948 konusuyla Tarihçi Yazar Nurettin Taşkesen'i ağırladık.

Taşkesen konuşmasında 14 Mayıs 1948'den sonra %80 oranında Filistin'in yerli halkının türlü katliam ve zorbalık karşısında topraklarını terk etmek zorunda kaldığını ve 6 milyon mülteci Filistinli kimliksiz bir şekilde başka ülkelerde hala yaşam mücadelesi verdiğini çeşitli örnekler vererek anlattı.

Bangladeş ve Cezayir Büyükelçileri Isparta'da Temaslarda Bulundu

Bangladeş ve Cezayir'in Ankara Büyükelçileri, MÜSİAD Global Üst Kurulu Diplomatik İlişkiler Komitesi koordinasyonunda Isparta'da temaslarda bulundu.



MÜSİAD Diplomatik İlişkiler Komite Başkanı Zeki Güvercin başkanlığında bir dizi ziyaret gerçekleştiren Bangladeş Büyükelçisi Mosud Mannan ve Cezayir Büyükelçisi Mourad Adjabi, Isparta'nın yatırım ve üretim alanlarına ilişkin bilgi aldı. Ziyaret kapsamında Isparta Valisi Ömer Seymenoğlu, Isparta Belediye Başkanı Şükrü Başdeğirmen, Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi (ISUBÜ) Rektörü Prof. Dr. İbrahim Diler ve MÜSİAD Isparta Başkanı Yalçın Baysan ile de bir araya gelen Büyükelçiler daha sonra Gül hasadına katıldı.

Bangladeş ve Cezayirli Büyükelçilerin Isparta ziyaretlerinden memnuniyet duyduğunu belirten Vali Seymenoğlu, bölgenin kalkınması ve tanıtımı için diplomatik misyonlar ve MÜSİAD'ın çalışmalarının önemini işaret etti. Isparta'nın tanıtımında önemli rol oynayacak ziyarete yönelik değerlendirmelerde bulunan Belediye Başkanı Başdeğirmen, Büyükelçiler ile eğitim alanındaki iş birliğinin güçlendirilmesine yönelik fikir alışverişinde bulundu. ISUBÜ Rektörü Prof. Dr. Diler ise şehirdeki yabancı öğrencilere atıfta bulunarak, öğrenci değişim programları ile ülkemize gelen yabancı öğrencilerin hem turizm hem de kültür elçileri olarak nitelik kazandığını belirtti.

MANNAN: Karşılıklı İş Birliğini Önemsiyoruz

Güller diyarı olarak adlandırılan Isparta'da bulunmaktan ve gösterilen misafirperverlikten dolayı memnuniyetini dile getiren Bangladeş'in Ankara Büyükelçisi Mosud Mannan, Bangladeş'teki üniversiteler ile Süleyman Demirel Üniversitesi (SDÜ) ve ISUBÜ ile bağların güçlendirilmesi ve öğrenci değişimlerinin arttırılasını istediklerini belirtti. Mannan, Bangladeş ile Isparta arasında da iş birliği, kardeşlik ve iş anlamında birlikteliğin arttırılmasını önemsediklerini belirtti.

ADJABİ: Başarılı Bir Şekilde Çalışmamız Lazım

Cezayir'in Ankara Büyükelçisi Mourad Adjabi, Isparta'ya yaptığı ziyaretin hem tarihi hem de başarılı bir ziyaret olduğunu söyledi. Ziyarete ilişkin değerlendirmelerde bulunan Adjabi, "Güzel Isparta'ya ilk ziyaretim ancak kesinlikle son olmayacak. Birlikte başarılı bir şekilde çalışacağımızdan eminim. Cezayir ve Türkiye arasındaki ikili ilişkilerimiz çok güzel. Türkiye ve Cezayir hem büyük hem önemli ülke olduğu için ileride daha çok samimi, yakın, başarılı bir şekilde çalışmamız lazım" dedi.

MÜSİAD'dan Ticari Diplomasi Atağı

Isparta'da düzenlenen Büyükelçi programına ilişkin açıklamalarda bulunan MÜSİAD Diplomatik İlişkiler Komite Başkanı Zeki Güvercin, oldukça verimli ve olumlu sonuçlar doğuran bir çalışma gerçekleştirildiğini ifade etti. Bangladeş ve Cezayir ile ikili ticari ilişkilerin ve iş birliğinin ilerleyen dönemde daha da genişleyeceğini vurgulayan Güvercin, farklı ülke misyonları yeni programlar yapılacağını belirtti. Güvercin ayrıca, MÜSİAD'ın pandemi sonrası yurt içi ve yurt dışı çalışmalarla güçlü bir ticari diplomasi atağı gerçekleştirdiğini ve çalışmaların süreceğini söyledi.

Öte yandan ziyaret kapsamında MÜSİAD Isparta şube binasında MÜSİAD üyeleri ile bir aya gelen büyükelçiler, burada gerçekleştirilen toplantıda bölgesel kalkınmaya yönelik istişarelerde bulundu. Programa ilişkin değerlendirmelerde bulunan MÜSİAD Isparta Başkanı Yalçın Baysan, Isparta'nın turizm anlamında bir marka hale gelmesi için çalışmaların devam ettiğini vurguladı.

KEİ Ülkeleri MÜSİAD Diplomasi ve Gurme Toplantısında Buluştu

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Örgütü (KEİ) Ülke Başkonsolosları MÜSİAD koordinasyonunda Kocaeli Gebze'de bir araya geldi.

Türkiye ile KEİ ülkeleri arasındaki ilişkilerin iyileştirilmesini hedefleyen buluşmada, uluslararası ticaret diplomasisi faaliyetlerinin artırılması, şehirlerin markalaşması ve gastronomi turizminin teşvik edilmesi gibi konular ele alındı.

MÜSİAD-KEİ Diplomasi ve Gurme Toplantısı, MÜSİAD Diplomatik İlişkiler Komitesi koordinasyonunda 22 Haziran 2021 tarihinde MÜSİAD Gebze ev sahipliğinde gerçekleştirildi. Toplantıya KEİ üye ülkelerinden Başkonsoloslar ve Ticaret Müşavireleri olmak üzere toplam 13 Diplomatik misyon temsilcisi katılım sağladı.

MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Dışişleri Bakan Yardımcısı Faruk Kaymakçı, Genel Sekreteri Micheal B. Christides, Kocaeli Vali Yardımcısı İsmail Gültekin, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Yaşar Çakmak, Gebze Teknik Üniversitesi Prof. Dr. Muhammed H. Aslan, MÜSİAD Global Üst Kurul Başkanı F. Mehmet Keçebir, Diplomatik İlişkiler Komitesi Başkanı Zeki Güvercin, İhracatı Geliştirme Başkanı Davut Altunbaş ve Gebze Şube Başkanı Serkan Beyaz'ın da katıldığı toplantıda MÜSİAD üyeleri de diplomatik temsilcilerle bir araya gelerek bölgesel ticarete yönelik istişareler gerçekleştirdi.

Toplantıda KEİ üyesi ülkeleri temsilen yabancı diplomatik misyon temsilcilerinden Arnavutluk Konsolosu Ermal Kaleci, Azerbaycan Konsolos Yardımcısı Ramiz Hajizada, Bulgaristan Başkonsolosu Vassil Petkov Valchev, Moldova Başkonsolosu Alexandru Prigorschi, Romanya Konsolosu Lucian Cringaşu, Rusya Başkonsolosu Andrey Buravov, Sırbistan Konsolosu Kristina Radovic ve Yunanistan Baş Ataşesi Apostolos Digbassanis değerlendirmelerde bulundu.

"Karadeniz Havzasındaki Ülkeler Ortak Mirasa Ev Sahipliği Yapıyor"

Programın sabah gerçekleştirilen "Başkonsoloslarla İstişare Toplantısı" bölümünde söz alan Dışişleri Bakan Yardımcısı Kaymakçı, bu önemli organizasyon için MÜSİAD'a teşekkür etti. Karadeniz havzasında yer alan ülkelerin tarihi ve kültürel birçok ortak mirasa ev sahipliği yaptığına değinen Kaymakçı, bunun bilinciyle bölgedeki ülkeler arası ilişkilerin daha da geliştirilmesi için çalışmalar yapılması temennisinde bulundu.

Daha sonra söz alan Vali Yardımcısı Gültekin, Belediye Başkan Vekili Çakmak ve Rektör Aslan böylesi önemli ve bölge için son derece verimli olacak bu organizasyona ev sahipliği yapmaktan son derece memnun olduklarını ve MÜSİAD ile gerek yerelde ve gerekse de ulusal çapta her türlü iş birliğine hazır olduklarını dile getirdi.

"MÜSİAD Ticaret Diplomasisi Çalışmalarına Hız Kesmeden Devam Ediyor"

MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ise, son dönemde pandemi münasebetiyle yaşanan duraklamaların artık geride kalması gerektiği ve MÜSİAD olarak Ticaret Diplomasisi çalışmalarına hız kesmeden devam edeceklerini belirtti. Bu zirvenin de bunun en iyi örneği olduğuna değinen Başkan Kaan, bölge ülkeleriyle ticareti geliştirmenin ana ve öncelikli hedefler arasından olduğunu söyledi.

Zirve ortağı olarak programa katılan KEİ Genel Sekreteri Christides ise, örgüte üye ülkelerin temsilcileri ve MÜSİAD Üyesi iş insanlarıyla aynı platformda olmaktan mutlu ve heyecanlı olduklarını belirtti. Girişimleri ve organizasyonel yetenekleri için MÜSİAD'a teşekkür eden Genel Sekreter Christides, programın ülkerin ticaret hacimlerinin geliştirilmesi için bir fırsat olduğunu söyledi.

MÜSİAD Diplomatik İlişkiler Komite Başkanı Zeki Güvercin ise programın, Türkiye ile KEİ Ülkelerinin arasındaki ilişkilerin geliştirilmesi ve uluslararası ticaret diplomasisi faaliyetlerini artırmayı, şehirlerin markalaşmasını ve gastronomi turizmini teşvik açısından önemli sonuçlarını olacağını belirtti.



Daha sonra tek tek söz alarak görüşlerini ve MÜSİAD'dan beklentilerini dile getiren diplomatik misyon temsilcileri, ülkelerin ticaret ve diplomasi alanlarında daha da yakınlaşması ve MÜSİAD'ın bu gibi çalışmalara devam etmesi gereği temennisinde bulundular.

Kapsamlı Yatırım Fırsatları Ele Alındı

Programın öğleden sonraki oturumu Gebze Teknik Üniversitesinde, Rektör Prof. Dr. Muhammed H. Aslan'ın ev sahipliğinde ve "B2B İş Geliştirme Programı ve Ticaret Ataşeleri Ülke Sunumları Toplantısı" adı altında devam etti. Üniversitenin konferans salonunda gerçekleşen bu bölümde KEİ Üyesi Ülkerin Ticaret Ataşeleri, tüm bölgeden programa katılım sağlayan MÜSİAD Üyesi İş İnsanlarına kendi ülkeleriyle alakalı olarak yatırımcıları ilgilendiren iş ve yatırım fırsatları hakkında sunum gerçekleştirdi.

Ülke sunumlarının ardından konferans salonunun fuaye alından stant açarak ürünlerini sergileyen 40'a yakın MÜSİAD Üyesinin stantları gezildi ve ürün ve hizmetleri tanıtıldı. Sinerjinin çok yüksek olduğu bu alanda stant açan firmalar ve yabancı misyon temsilcileri verimli görüşmeler gerçekleştirildiğini ifade etti.

TOGG, Misafirlerini Ağırladı

Bu bölümün ardından tüm heyet Bilişim Vadisi içerisinde yer alan Türkiye'nin Otomobili Girişim Grubu'u merkezi ziyaret edildi. TOGG Genel Müdür Yardımcısı Talin Yıldız ev sahipliğinde gerçekleşen ziyaret, iki adet yerli aracın ve teknoloji merkezinin gezdirilerek ürünler hakkında misafirlere detaylı bilgilendirmeler yapılması ile son buldu. Yerli araçlara oldukça ilgi duyan ve meraklı sorular yönelten yabancı misyon temsilcileri Türk otomotiv teknolojisinden övgüyle bahsetti.

TOGG ziyareti sonrasında Gebze Sanayi Bölgesi'nin en büyük firmalarından biri olan, kendine özgü tasarımını ve imalatıyla bölgenin önde gelen plastik üreticilerinden biri olan ve 105 ülkeye ihracat yapan MÜSİAD Gebze üyesi PİMTAŞ Plastik ziyaret edildi. Katılımcılara ve ilgili diplomatlara bölgede bunun gibi birçok MÜSİAD üyesinin olduğunu ve her zaman işbirliğine hazır olunduğu mesajı verildi.

Gurme Buluşması Programa Renk Kattı

Oldukça verimli ve yoğun geçeN günün sonunda, Darıca Belediye Başkanı Muzaffer Bıyık'ın ev sahipliğinde ve belediye tarafından inşa edilerek bölge halkının hizmetine sunulan muhteşem manzaraya sahip Hilal Restaurant'ta, yabancı misyon temsilcilerinin onuruna yemek verildi.

Türk mutfağının en nadide örneklerinin ikram edilerek Gastronomi Turizm ve Anadolu Lezzetleri hakkında katılımcılara bilgiler paylaşıldı. Yaklaşık 200 kişinin katıldığı ve 2 saat süren yemek sonunda misafirler uğurlanarak program neticelendirildi.





SUFFA MEKTEBİ KOMİTESİ
Gençleri Geleceğe Hazırlıyor

Genç MÜSİAD Suffa Mektebi Komitesi Başkanı Sena Cevahir, komitenin hedeflerini ve gençlere yönelik planlanan projelerin detaylarını anlattı.

Sena CEVAHİR
Genç MÜSİAD
Suffa Mektebi Komitesi Başkanı

21 yaşında İstanbul'u fetheden Fatih Sultan Mehmet Han, elbette bir günde gelişim göstermedi, öncesinde hummalı bir çalışma, kendisine duyulan güven ve emek vardı. Bu bakımdan, gençlerimizi hayatımızın merkezine koyarak hareket etmeli, onlara gerekli sorumlulukları vermeli ve gelişimleri için çaba sarf etmeliyiz. Ülkemizin geleceği, gençlerimizin gelişimlerine bağlı, tehditler çok, yokuşlar engebeli, engeller yüksek olsa da bizim bildirdiğimiz haber, taşıdığımız bayrak, içimizdeki inanç el üstünde tutulup dağların ardına ulaştırılmaya değer. Bu sebeple, onları iyi, hazır ve nazır olarak yetiştirmeliyiz. Bizler de gelecek nesillere, bilgi kirliliğinin çok hızlı yayıldığı bu çağda sağlıklı aktarım yapmalıyız düşüncesi ile Suffa Mektebi Komitesi'ni kurduk.



Suffa Mektebi Komitesi 14-18 yaş aralığındaki gençlerin kişisel, sosyal ve toplumsal yönden gelişmeleri, ailelerine, ülkemize ve milletimize faydalı bireyler olmaları yönünde attıkları adımlarda destekçi ve bu alana yönlendiricidir. Adını, Peygamber Efendimiz'in (s.a.v) Mescid-i Nebevi'nin duvarına bitişik olarak kurdurduğu hurma dalları ile örtülen; ilim öğrenmeleri için genç insanlara tahsis edilen gölgelik olan "Suffa"dan alır.

Geleneksel yapıyı ve dokuyu muhafaza ederek dünyadaki gelişmeleri takip eden, bir yandan erdemli, ahlaklı ve inancının getirilerine bağlı; ihtiyacı olan gücü içinde bulan, diğer yandan yetkinliklere sahip, eğitimli ve geleceğin donanımlarına hakim olan gençlerin yetişmesi, Suffa Mektebi Komitemizin ilk hedefidir.

Suffa Mektebi Gençleri Farklı Projelerle Geliştirecek

Geleceğin mesleklerini tanıtmayı ve popüler mesleklerin yeni alanlardaki faaliyetlerini anlatmayı, ülkemizdeki açık alanlara başarılı iş insanlarının yetiştirilmesini hedefleyen "Mesleğime Adım Adım" projesi kapsamında, çeşitli okullarda, derneğimizin aktif üyeleri olan, gençlere örnek gösterebileceğimiz, alanında başarılı iş insanları tarafından lise sürecindeki alan seçiminden başlayarak, meslek seçimindeki etkenlerden, üniversite döneminden ve mezun olduktan sonraki iş hayatına geçiş sürecine kadar detaylı bilgilendirmeler yapıyoruz. Dönem başından bu yana okullarda, aralarında tıp, hukuk, mekatronik mühendisliği, mimarlık ve psikoloji gibi alanların bulunduğu 11 mesleğin tanıtımını yaptık ve aktif olarak da Bilim Koleji ve Çınar Koleji ile projemizi sürdürüyoruz. Meslek liselerinin üretimdeki gücünün göz önüne alınması gerektiğini ve bu kurumların gelişimimiz açısından lokomotif görevi üstlendiğini düşünerek; öncelikle MÜSİAD Bağlarbaşı Perakende ve Pazarlama Lisesi'nde programlarımıza, "Ahilik Kültürü"nü anlatarak başladık. Liselerin faaliyet alanlarına özel eğitimlerimizi ve genel konularda proje çalışmalarını sürdürmekteyiz.



Genele açık yaptığımız "Geleceğin Şifreleri" serisinde ilk olarak günümüzün ve geleceğin dili olarak görülen "Robotik Kodlama" alanında bir program gerçekleştirdik. Serinin ikinci programını, "Mobil Uygulama Pazarı" alanında yaptık; bu serimiz devam etmektedir. Bu programlar ile gençlerin ufkunu açmayı, kalıplara takılmadan, geleceğe daha geniş perspektiften bakmalarını hedefliyoruz.

Pandemi öncesi hayata geçirmeyi heyecanla beklediğimiz projelerimizden biri olan "Saha Deneyimi", "olaya şahit olmanın; nasihatten çok daha tesirli olduğunu" düşünerek oluşturduğumuz bir projedir. Her haliyle örnek gösterebileceğimiz, güvenilir, ticaret ahlakına sahip, erdemli, başarılı, yetkin ve yaşı henüz genç iş insanları ile merak duydukları meslek alanını sahada görmek isteyen, iş hayatının dinamizmini ve gerektirdiği pratikliği, motivasyonu, her an hazır bulunabilme, aile, iş ve kişisel zaman yönetiminin nasıl yapılması gerektiğini merak eden gençleri buluşturmayı ve çıktı olarak hayatlarında olumlu izler bırakabilmeyi hedefliyoruz.
Son olarak Dijitalin hiç olmadığı kadar ön planda bulunduğu, kısıtlı fiziki şartlar yerine istenilen anda dünyanın bir ucuna bağlantı kurulabildiği günümüzde "Gençlikte Rol Model" projesi ile Dijital Medya Platformu üzerinden gençlerle kolay ve etkili bir iletişim kurmayı amaçladığımız projemiz üzerinde çalışmalarımız devam ediyor. Formatı belli olan projemizin konuk seçiminde ince eleyip sık dokuyor ve gençlerimize yapacağımız Rol Model Örneklerini iyi seçmeye çalışıyoruz.

Farklı okullardan gelen öğrencilerimizle Suffa Mektebi Stajyer Üye Ekibini kurduk. Stajyer üyelerimizle her an iletişim halindeyiz, güncel konular hakkında sohbetler ediyor, gündemi beraber takip ediyor; bir fikri, girişimi, aklına takılan sorusu olanlar ile çözüm için birlikte düşünüp istişare ediyoruz. Okullarında yapmak istedikleri projeleri geliştiriyoruz ve destekleyici olarak aralarına katılıyoruz. Projeleri üreten altı asil üyeden oluşan ekibimizle, Suffa Mektebi Komitesi olarak; 14-18 yaş aralığındaki gençlerimize her an destekçi olabilmek ve hep yanlarında olmak için var gücümüzle çalışmaktayız.





“Macera Köyü’nü İhracat Ürünü Yapacağız”

Ümraniye Millet Bahçesi’ne 15 milyon TL yatırımla kurulan ve yakında zamanda hizmet verecek Macera Köyü’nün ortaklarından Fatih Keçebir, projeyi daha da geliştirerek ihracat ürününe dönüştüreceklerini belirtti.

Eğlence sektörünün önde gelen girişimcilerinden Fatih Keçebir, Mustafa Mertcan, Onur Karadağ ve Oktay Kortan, 15 milyon TL yatırımla Ümraniye Millet Parkı’nda 15 dönümlük ilk Macera Köyü’nü kurdu. Yatırım hakkında konuşan işletmenin ortaklarından Fatih Keçebir, “Dünyada hızla büyüyen bir eğlence endüstrisi var. Pandemi döneminde azalan talebi, eğlence alanlarını açık havaya taşıyarak yükseltmeyi hedefliyoruz. 330 bin metrekarelik Ümraniye Millet Bahçesi’nde 15 dönümlük alanda kurduğumuz patentli Macera Köyü’nde aktivite ve eğlence alanlarının yanı sıra eğitici parkurlar ve öğretici doğa yaşam okulları olacak. Çocuklu ailelerin özellikle tercih edeceğini düşündüğümüz köyde, 9 farklı eğlence aracı sunulacak. Yılda 500 bin kişiyi misafir etmeyi beklediğimiz Macera Köyü’ne gelecek günlerde sanal gerçeklik eğlence teknolojilerini de entegre edeceğiz.” bilgilerini paylaştı.

“Tema park sayımızı artırmalıyız”

Türkiye’de ilk kez 15 dönümlük bir aktivite alanı kurulduğuna dikkat çeken Fatih Keçebir, konsepti yaygınlaştıracaklarını ve sonrasında ihracat ürününe dönüştürerek dünya markası haline getireceklerini dile getirdi. Globalde Adventure Village isminin de patentini aldıklarını belirten Keçebir, “Küresel bir eğlence markası oluşturmak istiyoruz. Çünkü eğlence ihracatı katma değeri çok yüksek olan bir sektör. Ülkemizin marka değerini güçlendirmek istiyorsak kendi markalarımızı oluşturmalı ve bunları dünyaya ihraç etmeliyiz.” dedi.

Türkiye’nin eğlence turizminde bir master plana ihtiyacı olduğunu söyleyen Keçebir, “İstanbul’da gibi günlük nüfusu 20 milyonu aşan ve yüksek turist sayılarına ulaşan bir şehirde farklı etkinlik alanlarına ihtiyaç var. Sadece İstanbul’da değil Türkiye genelinde turizmi yayacak master planlar oluşturulmalı. Antalya gibi kendiliğinden turist yoğunluğu olan şehirlere yakın bölgelerde yapacağımız tema parklarla yeni turistik alanlar kurgulayabiliriz. ABD bunu yıllar önce Disneyland ile Orlando’da başardı. Herhangi bir özelliği olmayan bir bölge bugün yılda 25 milyon turist ağırlıyor. Bu tesisler etrafında kurulan otel, AVM ve havalimanı gibi yatırımlar binlerce kişiye istihdam yaratıyor. Önemli olan bunun planlanması ve desteklenmesi.” şeklinde konuştu.





MNG Kargo, Pandemiyle Birlikte Artan Talebe Cevap Verecek Yatırımlarını Sürdürüyor

Pandemi sürecinde sunduğu hizmeti tüketicilerin beklentisi ve sosyal mesafe kuralına uygun olarak yerine getirebilmek için teknolojiye dayalı inovasyonları çok hızlı bir şekilde geliştiren MNG Kargo’nun günlük işlem kapasitesi 700 bin adede yükseldi. Bu dönemde yüzde 90 müşteri memnuniyeti sağlanarak önemli başarı elde edildi. Şirket, 2021 yılında aktarma ve teknolojik altyapı yatırımları ağırlıklı olmak üzere 60 milyon TL tutarında yatırım gerçekleştirmeyi planlıyor.

Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan MNG Kargo İcra Kurulu Başkanı Salim Güneş: “Pandemiyle birlikte e-ticaretin çok yoğun olduğu bir dönem yaşadık. Artan online alışveriş eğilimine cevap verebilecek yatırımları sürdürmenin ve gelişmeleri doğru değerlendirmenin önemli olduğunu düşünüyorum. Sürecin başından itibaren gerek finansal gerek operasyonel her türlü duruma hazırlıklı olmak adına farklı senaryolar üzerinde çalıştık. Yeni koşullara uyum göstermemizi sağlayacak kararlar hayata geçirdik. Bu dönemde, tüketicilere kargolarını ulaştırmak için aralıksız süren çalışmalarımız oldu. Sunduğumuz hizmeti tüketicilerin beklentisine ve sosyal mesafe kuralına uygun olarak yerine getirebilmek için teknolojiye dayalı inovasyonları çok hızlı bir şekilde geliştirdik. 2020 yılında yüzde 60’a yakın büyüme performansı kaydettik” dedi.

“Güçlü bir teknoloji yatırımımız var”

Yeni koşullara uyum sağlayacak kararları hayata geçirdiklerini belirten Güneş, “Müşterilerimizin dijital ihtiyaçları, teknoloji yatırımlarımızı şekillendiriyor. Her ne kadar insan emeği yoğun bir sektör olsak da arka planda güçlü bir teknoloji yatırımımız var. Sektörün ilk ve en güçlü AR-GE merkezi bizde, bu inovasyon gücümüz operasyon iş modellerimizde ve uygulamalarımızda da ciddi yenilikler yapmamızı sağlıyor. Biz son iki yıl içinde özellikle aktarma merkezlerimize, şubelerimize ve IT altyapımıza ciddi yatırımlar yaptık ve günlük işlem kapasitemizi 700 bin adetlere kadar yükselttik. Bundan sonraki süreçte iç ve dış müşterilerimizin kullanacağı dijital uygulamalarımızı ve alternatif teslimat modellerimizi de hayatımıza katacağız. 2021 yılı için 60 milyon TL’lik bir yatırım planımız bulunuyor. Bu gelişmelerle birlikte hizmet kalitemizi daha da yukarılara çekerek her yıl taşıdığımız paket sayısını yüzde 20 civarında artırmak istiyoruz” değerlendirmesinde bulundu.

Kargo “RUT PLANI” ile Daha Hızlı Dağıtılacak

Son olarak MNG Kargo, yeni teslimat modellerini destekleyen ve operasyonu mükemmelleştirmeyi hedefleyen dijital çözümlerine bir yenisini daha ekleyerek tamamen kendi kaynaklarıyla geliştirdiği Next uygulamasını hayata geçirdi. Sürekli ek özelliklerle çevik bir şekilde geliştirilen Next ile rotalama kullanarak kolay teslim etme ve teslim alma fonksiyonları, etkili harita kullanımı, offline kullanım ve kurye performans yönetimi gibi kazanımlar elde edildi. Günlük kargo dağıtımlarını optimize ederek kuryelerin kargolarını belirli bir rut planı dahilinde daha verimli ve hızla dağıtmaları sağlayacak yeni bir model üzerinde çalışmalar ise devam ediyor. Bu modelde alıcı evinde bekletilmeden kargonun kendisine tahmini varış süresi bildirilecek.



Türkiye'den Libya'ya Düzenli RO-RO Seferleri Başladı

Karanfil Group şirketlerinden KRN Lines, Libya'ya ikili ticaret hacminin artırılması amacıyla, bugüne kadar sadece deneme amaçlı gerçekleştirilen Ro-Ro seferlerinin düzenli olarak yapılmaya başlandığını duyurdu. Şirketten verilen bilgiye göre, İstanbul Ambarlı Limanı'ndan yola çıkan ilk gemi, Libya'nın Misurata Limanı'na ilk seferini gerçekleştirdi.

İstanbul, Kocaeli, Samsun, İzmir, Mersin ve İskenderun limanlarından Libya Misurata'ya direkt Ro-Ro (lojistik araçlarının gemiler aracılığı ile bir yerden başka bir yere taşınması) ve konteyner servisi yapan KRN Lines, temmuz ayı itibarıyla filosuna katacağı yeni konteyner gemiler sayesinde iki ülke arasında haftalık düzenli konteyner hat servisine başlamayı planlıyor.

Karanfil Group CEO'su Fatih Sarı, "Kurduğumuz hat ve seferler sayesinde direkt 4 günde Libya'da olabileceğiz. Bu sayede Türk üreticilerine, sanayicisine ve ihracatçısına ciddi avantaj sağlayabilecekleri bir fırsat sunmuş oluyoruz. Daha kısa sürede ve daha uygun fiyatlarla ürünlerini Libya'ya ve oradan Afrika'ya sunabilecekleri bir hat sunuyoruz" dedi.

Sarı, yürür ve çekilebilir araçlar, iş makinesi, dorse, treyler, tank, tüm konteyner çeşitleri gibi taşıyacağı yüklerle Türkiye ile Libya ve Türkiye ile Afrika arasındaki ticaret hacminin artmasına katkı sağlamayı amaçladıklarını ifade etti. Türk denizciliğini daha ileri götürecek projelere imza atmaya devam edeceklerini vurgulayan Sarı, "Düzenli Ro-Ro ve kargo seferleri başta Libya olmak üzere tüm Afrika'ya yönelik ticaretimizi artıracak. Aynı zamanda iki ülke arasında her geçen gün ileri giden ilişkilere de katkı sunacak. Türk denizciliğini daha da ileri götürme yolunda yeniliklere imza atmaya devam edeceğiz" açıklamasında bulundu. İtalya, Fransa ve İspanya üzerinden Libya'ya, bugüne kadar çok kez düzenli Ro-Ro seferinin yapıldığını söyleyen Sarı, "Türkiye'den Libya'ya giden yürür araç ve iş makineleri ancak İtalya üzerinden aktarmalı gidiyor ve bu işlem çok uzun sürüyor.

Kurduğumuz hat ve seferler sayesinde direkt 4 günde Libya'da olabileceğiz. Bu sayede Türk üreticilerine, sanayicisine ve ihracatçısına ciddi avantaj sağlayabilecekleri bir fırsat sunmuş oluyoruz. Daha kısa sürede daha uygun fiyatlarla ürünlerini Libya'ya ve oradan Afrika'ya sunabilecekleri bir hat sunuyoruz" dedi.

Otomotiv Sektörü Kabuk Değiştiriyor Gelecek Mobilite ve Düşük Emisyonda

Türkiye'nin ilk otomotiv bayilerinden **Boranlar Otomotiv** Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Akyurt, sektörde 50 yılı geride bırakan Boranlar Otomotiv'in gelecek planlarına ilişkin açıklamalarda bulundu. İleri teknoloji ile değişen sektörel gelişmelere hızlı uyum sağlayan, müşteri ilişkileri, satış, pazarlama ve satış sonrasında örnek hizmetler gerçekleştiren Boranlar Otomotiv, 50 yıllık tecrübe ile yarının teknolojisini müşterilerine sunuyor. Otomotiv sektörünün hızla kabuk değiştirdiğini söyleyen Akyurt, geleceğin mobilite ve düşük emisyonda olduğunu belirtirken şu ifadeleri kullandı:

"Tüm dünyada Hibrit araçların pazar payı artmaya devam ederken, elektrikli araçların da zaman içerisinde pazar payını arttırması kaçınılmaz gözüküyor. Ülkemizde üretilecek **TOGG** ile birlikte, Türkiye'nin, teknolojik ve ekonomik göstergelerinde çok olumlu değişiklikler olacağını düşünüyorum. Birçok ürün satın alarak elde edilecek olan konfor ve kolaylıkları artık cebimizde taşıyoruz. Birçok işimizi yerimizden kalkmadan, cep telefonu ile kolaylıkla halledebiliyoruz. Artık, otomobil üreticileri de araçların dış görünümünden ziyade iç konfor ve teknolojik çözümleri araçların donanıma ekliyor. İnsanların yaşam tarzları değiştikçe satın aldıkları ürün ve hizmetlerden hayatlarını kolaylaştıracak çözümler bekliyor. Elbette güvenli yaşam ve güvenli sürüşü de istiyor. Otomotiv üreticileri de, güvenli hareket özgürlüğü beklentisini karşılamak için mobilite yatırımlarını artırıyor. Fiziksel yatırımlarımızı tamamlamış olmanın rahatlığı ve finansal gücümüzün avantajına dayanarak, geleceğimizi sağlama almak için yatırımlarımızı nitelikli insan ve teknoloji üstüne yapıyoruz ve yapmaya devam edeceğiz.

Gelecekte büyük tesis yatırımlarının gerekip gerekmeyeceği tartışılacak bir konuyken, nitelikli insan ve teknoloji yatırımları tartışma dışıdır."

ŞİRKET HABERLERİ

Hız, Esneklik, Gizlilik, Özgürlük, Emniyet ve Konfor: VATANJET



Özel jet kiralama hizmetleri yolculara ayrıcalıklı bir uçuş deneyimi sunuyor. Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan VatanJet İş Jeti/ Hava Taksi İşletme Direktörü Onur Yılmaz, iş jeti kiralamanın avantajlarını anlattı.

Havaalanı İşletme ve Havacılık Endüstrileri A.Ş. (HEAŞ)'a bağlı VatanJet markası altında, emniyetli, kaliteli ve konforlu özel uçuş hizmeti sunma ve hava taksi sektörünün gelişmesine katkıda bulunma amacına uygun olarak çalışmalar yürüttüklerini belirten Yılmaz, performans ve konfor olarak sınıfının en üst düzey uçakları ile hizmet verdiklerini aktardı.

Yılmaz ayrıca, teknik ve uçuş ekibinin sivil havacılık alanında uzman ve tecrübeli kişilerden oluştuğunu vurgularken, bireysel ve kurumsal seyahatlerde geniş bir yelpazede ihtiyaçlara üstün kalite ile cevap verebilecek durumda olduğunun altını çizdi. VatanJet'in yeni bir firma olmasına rağmen Türkiye'nin önde gelen kuruluşları ile blok uçuş saati anlaşmaları yaptığını vurgulayan Yılmaz, olumlu dönüşler ve tekrar tercih edilmelerinin güven ve motivasyon sağladığını belirtti. Yılmaz açıklamasında şu ifadelere yer verdi: Yaptığımız pazarlama çalışmalarında, özellikle iş adamlarımızın, VatanJet tarafından sunulmakta olan kurumsal iş jeti kiralama hizmetine, ihtiyaçları ve ilgisi olduğunu yakından gözlemledik. Şöyle ki, zaman kaybı, tehir, aktarma, uzun kuyruklar olmadan, esnek saatlerde, güvenli ve emniyetli yolculuk yapma imkanı sunan hizmetimiz, iş seyahatlerinin verimli bir şekilde yapılmasını sağlıyor; özel bir alanda seyahat ederken iş görüşmeleri, toplantılar yapılabiliyor; dinlenmek için ideal ve sağlıklı bir ortamda gerçekleşen seyahatler, misafirlerimizi yormuyor aksine enerjilerinin artmasını sağlıyor. Bütün bu faktörler de özel uçak kiralamaya olan talebi artırıyor. İş jeti satın almanın, takdir edersiniz ki kayda değer bir maliyeti var, devamında da yine işletme giderleri söz konusu. Dolayısıyla kendi kullanım saatlerini de dikkate alarak analiz yapan firmalar, kiralama hizmetini tercih edebiliyorlar. Bu kapsamda, yılda belirli bir saat uçuş yapma ihtiyacı olan firmalar için, yıllık blok uçuş saati satış kampanyamızdan bahsetmek isterim.

Bu modelde, firmalar, yıllık belirli bir uçuş saati satın alarak 12 taksitte ödeme yapıyorlar, aldıkları saatleri yıl boyu istedikleri tarihlerde, istedikleri yere ve uygun gördükleri yolcular için kullanabiliyorlar. Bu sistem, her defasında farklı firma, farklı uçak, farklı uçuş ekibi, farklı maliyetlerle karşı karşıya kalmanın önüne geçiyor, aynı zamanda fiyat ve esneklik açısından önemli avantajlar sağlıyor. Bu şekilde yıllık anlaşma yaptığımız firmalardan da memnuniyet anlamında güzel dönüşler almaya başladık ve birçok firmaya da bu modeli tavsiye ediyoruz. Gerek bu şekilde anlaşmalar yapmak isteyen gerekse tekil uçuş talepleri olan firmalara en iyi hizmeti vermek için çalışmalarımız devam ediyor.



TÜMOSAN Yerli ve Milli Tarımının Geleceği İçin Durmaksızın Çalışıyor

Türkiye'nin ilk dizel motor üreticisi olarak serüvenine başlayan TÜMOSAN, yerli ve milli kaynaklarla ürettiği traktör ve tarım ekipmanlarıyla, Türk tarımına ve çiftçisine destek oluyor. Traktör grubunda 200'e yakın model üreten TÜMOSAN, geçen yıl satışlarını yüzde 89,57 oranında artırdı.



Pandemiyle birlikte tüm dünyada olduğu gibi Türkiye de milli tarıma yöneldi ve buna bağlı olarak TÜMOSAN traktörlerine ilgi bu yıl da artış gösterdi. Traktör grubunda 50 beygir ile 105 beygir arasında 200'e yakın model üreten TÜMOSAN, geçen yıl satışlarını bir önceki yıla göre yüzde 89,57 oranında artırdı. 2021'in ilk 3 ayında ise 2020 yılının ilk 3 ayına oranla satışlar yüzde 67,30 arttı. Toplam Türkiye pazarında ise geçen yıla oranla yüzde 79,05 artış yaşandı.

Konuyla ilgili güncel bilgileri paylaşan TÜMOSAN Genel Müdürü Halim Tosun, "Tarıma olan talep her geçen gün artıyor, bizim de çiftçilerimize en iyisini sunabilmemiz için çalışmalarımız durmaksızın devam ediyor" dedi. Yalnızca Türkiye'de değil dünyada da isimlerini gururla duyurduklarını belirten Tosun "Şu anda 23 yurtdışı distribütörümüzden özellikle Balkan ülkeleri, Orta Doğu ve Afrika olmak üzere yoğun talep alıyoruz. Özellikle Orta Doğu ülkelerine ihracat yapmaktayız. Avrupa traktör pazarı için ise çalışmalarımız devam ediyor. Yakın zamanda yurtdışı pazarlama faaliyetlerimizin artmasıyla birlikte dünya çiftçilerinin de gücünü hissedeceği motor ve traktörlerimizle adımızdan sıkça söz ettireceğiz" açıklamasında bulundu.

Pandemi Döneminde Yerli Tarımın Önemi Bir Kez Daha Anlaşıldı

Covid-19 pandemisinden kaynaklanan evde kalma sürecinde yurt içinde yapılması gereken tarımın öneminin bir kez daha anlaşıldığına dikkat çeken Tosun, "Tarım sektöründe büyüme performansına baktığımızda yıllık bazda yüzde 4,6 olarak gerçekleştiğini görüyoruz. Sektörel bazda sanayi sektörünün yüzde 16,5 daraldığı, hizmet sektörünün yüzde 25 küçüldüğü bir ortamda tarım sektöründe yüzde 4,6 oranında bir büyüme yakalanması tarım sektörünün ülkemizde Covid-19 pandemi sürecine rağmen nasıl hızlı ve yeterli aksiyon alabildiğinin göstergesi olmuştur. Bu sebeple yeni ve sürdürülebilir bir milli tarım politikası şarttır. Ana faaliyet alanlarından biri, tarım ve tarım ekipmanları olan TÜMOSAN'ın, yapmış olduğumuz acil eylem planlarımız sayesinde bu dönemi en az hasarla atlatma çabası içerisinde olduğunu bundan önceki değerlendirmelerimizde çokça kez dile getirmiştik. Yerli ve milli tedarik zincirimiz sayesinde bu dönemi özellikle üretim ve satış anlamında hissedilebilir bir olumsuz durum yaşamadan atlatmanın mutluluğu içindeyiz" dedi.

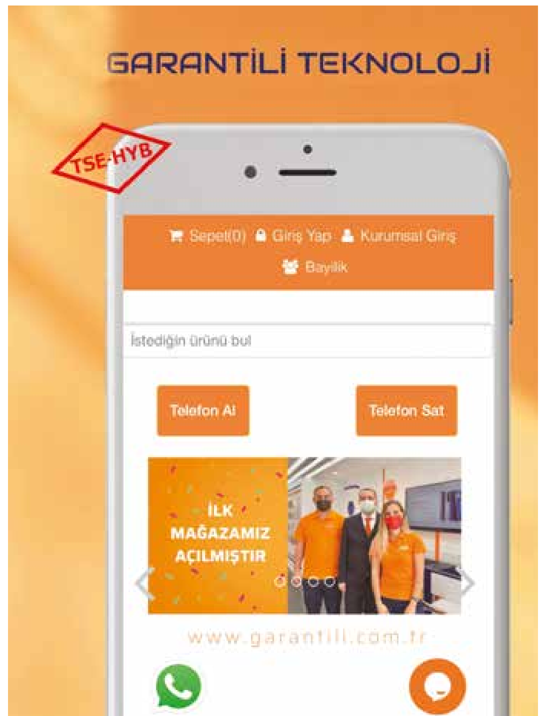
Türk Çiftçisinin Her Zaman Arkasındayız

"Tekstilden gıdaya, ilaçtan kozmetiğe her alanda tarım vazgeçilmezdir. Çiftçilerimizin her birinin alın terinin hakkı bizim için çok kıymetlidir" ifadelerini kullanan Tosun, "Milli ekonomimizin temel taşlarından biri de tarımdır. Ülkemiz toprakları bu konuda bize oldukça cömert davranmıştır. Bu sebeple üretimin her aşamasında aktif olarak durmadan çalışan, tarlasında, bahçesinde ekip biçerek hem ailesine hem ülkemize üretimle destek veren, emekleriyle tarım sistemini ayakta tutan çiftçilerimize bir kez daha teşekkür ediyorum. Türkiye'nin yerli ve milli kaynaklarıyla faaliyetlerine devam eden bir değer olan TÜMOSAN, daima çiftçilerimizin yanında ve yararına çalışmalarını sürdürmeye devam edecektir" dedi.

2. El Cep Telefonu Almak İstediğinizde "Yenilenmiş Cep Telefonlarını" Tercih Ediniz

Kullanılmış cep telefonları ve tabletlerin belirli bir standartta yenilenerek, garantili ve sertifikalı bir şekilde "yenilenmiş ürün" olarak tekrar satışa sunulmasına ilişkin usul ve esasları düzenleyen "Yenilenmiş Ürünlerin Satışı Hakkında Yönetmelik" geçen yıl Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

Yönetmelik hükümleri uyarınca, "yenileme" işlemlerini yapma ve "yenilenmiş ürün" piyasaya arz etme faaliyetleri, sadece Ticaret Bakanlığınca yetkilendirilen yenileme merkezlerince yapılabiliyor.



Garantili Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı Tuğba Altuntaş, konuya ilişkin yaptığı açıklamada, Türkiye'de yetkili yenileme merkezi olmaya hak kazanan ilk şirket olduklarını belirterek, "Kullanılmayan cep telefonlarını fabrikadan çıktığı il günkü düzey ve performansına getiriyoruz. Gerek duyulan tüm parçalarını değiştiriyoruz. Kendimize ait orijinal kutusunda 1 yıl garantili olarak tekrar hizmete sunuyoruz." diye konuştu.

İlgili yönetmelik öncesinde Türkiye'de cep telefonu yenileme işlemi yapıldığını, ancak bu yenilemenin nerede, kimler tarafından yapıldığı konusunun net olmadığını anlatan Altuntaş, "Örneğin, siz bir cep telefonu satacaksınız, sizden sonraki kullanıcının kim olduğunu, ne amaçla kullanacağını bilmiyorsunuz. Ya da cep telefonu alacaksınız. Sizden önce bu telefonu kim, ne amaçla kullandı bilmiyorsunuz. Dolayısıyla satarken de alırken de çok büyük risk alıyorsunuz. Bu riskler nedeniyle birçok kişi cep telefonunu satmak yerine evinin bir köşesinde atıl şekilde bekletmeyi tercih ediyordu ya da çöpe atıyordu." dedi.

Türkiye'de her yıl çöpe atılan milyonlarca cep telefonunun olduğunu vurgulayan Altuntaş, yaptığı açıklamada şunlara değindi;

"Cep telefonlarını satın alırken öncelikle devletin bize sağladığı 'Beyaz Liste'de olup olmadığını kontrol ediyor ve ona göre yeniliyoruz. IMEI numarasının kayıtlı olup olmadığını doğrulayan Beyaz Liste'de yer almayan telefonlarla ilgili herhangi bir işlem yapmıyoruz. Ayrıca, yenilemek üzere telefon satın alırken, satış tarihinden önceki tüm sorumluluğun satıcıya ait olduğunu belirten ıslak imzalı taahhüt alıyoruz. Aynı şekilde yenilediğimiz telefonu satarken de satış tarihinden önceki tüm sorumluluğun bize ait olduğunu, satış tarihinden sonraki sorumluluğun da satın alan kişiye ait olduğuna dair taahhütname alıyoruz. Böylece herkes kendisini garantiye almış oluyor.

Şu anda yönetmelik kapsamında yenileme yapmayan firmalar bunu yapamıyor. Ayrıca, bir yere telefon yenilettiğiniz zaman, telefonunun hangi işlemlerden geçtiği, kullanılan parçaların kalitesi, orijinal parçalarda oynama olup olmadığı, verilen garantinin kimin teminatında olduğu bilinmiyor. Yönetmeliğe tabi olan yenileme merkezleri ise devlet tarafından yetkilendirilmiş, TSE tarafından periyodik olarak denetlenen firmalar oluyor.

Ayrıca batarya içindeki bileşenler çok zehirli ve bu zehirli bileşenler toprağa karıştığı zaman toprağı, içme sularını zehirliyor. Cep telefonunun çöpe atılması engellenince hem çevre kirliliği önlenmiş oluyor hem de ekonomiye katkıda bulunuluyor.

Yenilenmiş 2.El Cep Telefonu piyasası sayesinde cep telefonu ithalatında ciddi bir düşüş olacağını ve bu düşüşle birlikte yurt dışına çıkan milyonlarca dolar ve euronun ülkemizde kalacağını düşünüyoruz. Yenilenmiş telefonların piyasaya çıkmasıyla birlikte her şeyden önce sıfır telefona rağbetin düşeceğini biliyoruz. Çünkü yenilenmiş telefonlarla sıfır telefonlar arasında performans açısından hiçbir fark bulunmuyor. Ekonomik olarak onlardan çok daha ucuz olduğu için kullanıcılar bir süre sonra yenilenmiş telefonlara yönelecektir.

Amacımız bayi adı verdiğimiz yetkili alıcı ve satıcılarımızda Türkiye çapında hemen her noktada yenilenmiş cep telefonu hizmetini halkımıza sunmaktır.

DETAY
HABER

İSRA HOLDİNG
PANDEMİ DÖNEMİNDE DE YATIRIMLARINI SÜRDÜRDÜ

Üyesi olduğu MÜSİAD'ın Bereket Sigorta ile iş birliği protokolü imzalamasının ardından İsra Holding, İstanbul'a kazandıracağı "V Mall" projesinde de "Bereket Sigorta" ile anlaştı.

Gayrimenkul geliştirme, taahhüt – inşaat ve enerji başta olmak üzere birçok sektörde faaliyet gösteren İsra Holding, "V" markalı proje yatırımlarını tüm hızıyla sürdürüyor. Hafriyat çalışmalarının hızla devam ettiği İstanbul-Başakşehir'deki "V Mall İstanbul", inşa çalışmalarının % 80'nin tamamlandığı Bolu-Mudurnu'daki "V Orman Resort" projelerini pandemi dönemine rağmen ara vermeden yürüten İsra Holding, "V Kampüs", "V Şehir" gibi "V" markalı projelerini de yatırım planlamasına aldı.



İstanbul'un yeni iş ve çekim merkezi olarak konumlanan ilçesi Başakşehir'de 1 milyar 200 milyon TL değerindeki V Mall İstanbul, öz sermaye ve güçlü ortaklık yapısına sahip girişimcileriyle dikkat çekiyor.

Altın Aks olarak nitelendirilen 'V Mall İstanbul'un konumlandığı bölge, Başakşehir Çam ve Sakura Şehir Hastanesi ve İstanbul Havalimanı ile birlikte yapımı planlanan Kanal İstanbul'un kesişim noktasında yer alıyor. Yeni nesil dijital AVM konseptli 'V Mall İstanbul' projesi, tamamlandığında dünyanın en gözde markalarıyla İstanbul'un en beğenilen lezzet mekanlarını ve konforlu alışverişin bütün olanaklarını ziyaretçilerine sunmayı hedefliyor.

Tavlı; "Pandemiye Rağmen yatırımlarımız tüm hızıyla sürüyor"

Pandemi dönemi olmasına rağmen krediye ihtiyaç duymadan öz sermayeye sahip güçlü ortaklık yapısıyla yatırımlarını sürdürdüklerini belirten İsra Holding Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Tavlı, "15 aydır pandemi kısıtlamaları her yerde hissedilmesine rağmen biz İsra Holding olarak V Orman Resort ile V Mall İstanbul projelerimizde çalışmalarımızı tüm hızıyla sürdürdük. Bu süreçte ortaklarımızla arsamızın bulunduğu Başakşehir'de yeni nesil dijital AVM Kompleksi yapımına karar verdik. Üyesi olduğumuz **MÜSİAD,** kısa süre önce **Bereket Sigorta** ile İş Birliği Protokolu imzaladı. Biz de V Mall İstanbul projemizde Bereket Sigorta ile anlaştık. İki taraf için de hayırlı olsun. Bu projemiz biliyoruz ve inanıyoruz ki; yatırımcılarımıza kazanç dolu fırsatlar sunacaktır. V Mall İstanbul Alışveriş Merkezimizin kiralanabilir alanlarında; seçkin markalar, rafine lezzetler, zincir mağazalar, kafe ve restoranlar ile sanat ve eğlence ünitelerinin yer alacağı mekanlarla İstanbulluların hayatına değer katmayı hedefliyoruz. Projemizi inşallah 2023 yılında tamamlamayı planlıyoruz. Ayrıca inşa çalışmalarında sona geldiğimiz Bolu-Mudurnu'daki dev turizm kompleksimizin de yakın zamanda lansmanını gerçekleştireceğiz. Ülke ekonomimize ve bölgeye büyük katkı sağlayacak olan V Orman Resort projemizde 70 adet villa, 46 adet apart daire, otel, termal su, sosyal tesisler, aktivite alanları, 500 kişilik cami ve 350 metrekarelik büyük bir kütüphanemiz bulunuyor. Doğa ile teknolojiyi bir araya getirerek hizmet verecek olan kompleksimizde çok kısa zamanda müşteri kabulüne başlayacağız. Projemiz, kiralanan alanlarla birlikte 400 dönüm arazi üzerine konumlanıyor. 4 etaptan oluşacak V Orman Resort'de şu anda apart ve villaların yüzde sekseni bitti. Doğa ile iç içe olan kompleksimizde At çiftliği, terapi merkezi, iyi tarım dediğimiz organik meyve-sebze bahçeleri, birçok noktada sosyal aktivite alanları da yer alacak. Bunun yanında sosyal tesisler olarak açık spor alanları, kapalı spor alanları, bowling salonları, toplantı salonları, Amfi tiyatromuz, müzik salonlarımız, yürüyüş parkurlarımız, bisiklet yollarımız ve macera parklarımız etap etap bitirilecek. Misafirlerimiz, bu muhteşem doğada farklı güzellikle karşılaşacaklar. Bizim amacımız hem bölgeye hem de Türkiye turizmine güzel bir tesis kazandırmak" dedi.

KİTAP

DEĞERLENDİRME

70 Yılın Tanıkları İmam Hatipleri Anlatıyor



İmam hatip okullarının kurulması ve ardından Türkiye genelinde yaygınlaşmasının hikayesi, o günleri yaşayan isimler tarafından anlatıldı. Türkiye'nin 81 ilindeki imam hatip davasına gönül vermiş isimlerle, onların yakınları veya talebeleriyle yapılan söyleşilerden oluşan çalışma, Öncüler, Hocalar ve Talebeler başlığı altında üç ciltlik kitapta toplandı.

Gazeteci-yazar Fatma Gülşen Koçak'ın kaleme aldığı İmam Hatip Neslinin Önderleri isimli kitap, ÖNDER İmam Hatipliler Derneği Yayınları arasından çıktı.

Gün oldu kapısına kilit vuruldu

İmam hatip okullarının inişli çıkışlı tarihinde gün oldu askeri darbelerle kapılarına kilit vuruldu, gün oldu öğrencilerin yolu kesintisiz eğitim, katsayı uygulamasıyla kesildi. Bütün bunlara rağmen eğitim yolundaki bu mücadeleye devam edildi. Bu süreçte siyasetçi, bürokrat, hoca, talebe, vakıf-dernek gönüllüsü, vakıf insan pek çok öncü isim geldi geçti. Bilginin gücü ve gayret, adanmışlık ve meşakkat ama inanç, umut ve sebat imam hatipleri bu günlere getirdi. Her konuda olduğu gibi bu konuda da ilkler, ilk olmanın sıkıntısını da yaşadı, cefasını da çekti; heyecanını da paylaştı, gururunu da yaşadı. Nihayetinde milletin okulu imam hatipler, kutlu bir sefer ve bire binleri katan bir adımdı. Şimdi o kutlu seferin yolcularını tanıma vakti.

Ali Hafız, Asker Hoca ve diğerleri

Kitabın Öncüler adını taşıyan ilk bölümü, "İmam hatip davasına gönül vermiş bütün önderlerin aziz hatıralarına" sözüyle başlıyor. Burada, Samsun'dan Ali Hafız olarak bilinen Ali Rıza Öztürk, Tokatlı Hasan Hüseyin Erdem, Kayseri'den İpek Hoca lakaplı Hacı Hasan Türkmenoğlu, Konya'nın manevi büyüklerinden Hacıveyiszade Mustafa Efendi, Kayseri Develi'den Asker Hoca olarak bilinen Hacı İbrahim Tuna, Trakya'dan Dr. İlknur Görçin hakkında yapılan röportajlar yer alıyor. İsmail Niyazi Kurtulmuş, Mustafa Taki Efendi, Necmettin Erbakan, Rıza Çöllüoğlu da anlatılan diğer isimler arasında bulunuyor.

Adanmış hocalar ve talebeler

Çalışmanın ikinci ve üçüncü bölümleri ise imam hatip okullarının ilk hocaları ve öğrencilerine ayrılıyor. İmam hatip davasına ve eğitim hayatına adanmış bu hocalar arasında Ahmet Davudoğlu, Ali Nar, Hasan Aksay, Mahmut Bayram, Mahmut Celaleddin Ökten, Necmi Şamlı, Ömer Dursun Ayvaz, Süleyman Zeki Bağlan'ın hikayeleri aktarılıyor. Çoğu İstanbul İmam Hatip Okulu'nda eğitim alan ilk talebeler arasında ise Ahmet Lütfi Kazancı, Hayreddin Karaman, Mehmet Ali Sarı, Mustafa Öcal, Nusret Vardar, Süleyman Uludağ, Yahya Kutluoğlu, Yusuf Karaca ile yapılan söyleşiler yer alıyor.

Kahvehaneden imam hatip okuluna yardım

Bir sözlü tarih çalışması olarak imam hatip okullarına emeği geçmiş isimlerin şehir şehir belirlenerek söyleşilerin yapıldığı kitapta, ilginç anekdotlar da göze çarpıyor. Kayserili İpek Hoca'yı anlatan Veli Türkmenoğlu o dönemde yaşadıkları bir olayı şöyle aktarıyor: Camide yardım topluyorlar, az bir miktar çıkıyor. Herkesin verebileceği bir miktar var, insanlar fakir. "Bir de kahvedeki gençlerin bir hatırını soralım" dedi. Hemen yolun üzerinde Bayram'ın Kahvesi var, "Gençler selamünaleyküm, bir kahvenizi içmeye geldik" diye içeri girdi. Onlarla sohbet etti, şakalaştı. "Biz imam hatip yaptırıyoruz, sizin de bir katkınız olur mu?" dedi. Tabii, hocam dediler. Kalktı birisi, masalardaki paraları topladı, getirip çantaya koydu. Camide toplananın üç katı para toplandı.